

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «АКАДЕМИЯ ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ»
THE RUSSIAN ACADEMY OF NATURAL HISTORY
PUBLISHING HOUSE «ACADEMY OF NATURAL HISTORY»

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ
SCIENTIFIC REVIEW. ECONOMIC SCIENCES

№ 2
2016

Учредитель:
Издательский дом
«Академия Естествознания»,
440026, Россия, г. Пенза,
ул. Лермонтова, д. 3

Founding:
Publishing House
«Academy Of Natural History»
440026, Russia, Penza,
3 Lermontova str.

Адрес редакции
440026, Россия, г. Пенза,
ул. Лермонтова, д. 3
Тел. +7 (499) 704-1341
Факс +7 (8452) 477-677
e-mail: edition@rae.ru

Edition address
440026, Russia, Penza,
3 Lermontova str.
Tel. +7 (499) 704-1341
Fax +7 (8452) 477-677
e-mail: edition@rae.ru

Подписано в печать 11.05.2016
Формат 60x90 1/8

Типография ИД
Издательский дом
«Академия Естествознания»,
440026, Россия, г. Пенза,
ул. Лермонтова, д. 3

Signed in print 11.05.2016
Format 60x90 8.1

Typography
Publishing House
«Academy Of Natural History»
440026, Russia, Penza,
3 Lermontova str.

Технический редактор Доронкина Е.Н.
Корректор Андреев А.М.

Тираж 1000 экз.
Заказ НО 2016/2

Журнал «НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ» выходил с 1894 по 1903 год в издательстве П.П. Сойкина. Главным редактором журнала был Михаил Михайлович Филиппов. В журнале публиковались работы Ленина, Плеханова, Циолковского, Менделеева, Бехтерева, Лесгафта и др.

Journal «Scientific Review» published from 1894 to 1903. P.P. Soykin was the publisher. Mikhail Filippov was the Editor in Chief. The journal published works of Lenin, Plekhanov, Tsiolkovsky, Mendeleev, Bekhterev, Lesgaft etc.



М.М. Филиппов (M.M. Philippov)

С 2014 года издание журнала возобновлено
Академией Естествознания

**From 2014 edition of the journal resumed by
Academy of Natural History**

Главный редактор: М.Ю. Ледванов
Editor in Chief: M.Yu. Ledvanov

Редакционная коллегия (**Editorial Board**)
А.Н. Курзанов (**A.N. Kurzanov**)
Н.Ю. Стукова (**N.Yu. Stukova**)
М.Н. Бизенкова (**M.N. Bizenkova**)
Н.Е. Старчинова (**N.E. Starchikova**)
Т.В. Шнуровозова (**T.V. Shnurovozova**)

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

SCIENTIFIC REVIEW. ECONOMIC SCIENCES

www.science-education.ru

2016 г.



***В журнале представлены научные обзоры,
литературные обзоры диссертаций,
статьи проблемного и научно-практического
характера по экономическим наукам***

The issue contains scientific reviews, literary dissertation reviews,
problem and practical scientific articles, based on economic sciences

СОДЕРЖАНИЕ

БИЗНЕС-МОНИТОРИНГ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕТОДИКА, МАКЕТИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ <i>Спицына А.Е., Агафонова М.С.</i>	7
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ (ПО ДАННЫМ ООО «КАМКОМБАНК») И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ <i>Алпатова Э.С., Валиева Л.М.</i>	12
МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ <i>Баскаков Д.И., Агафонова М.С., Половинкин И.С.</i>	20
ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Безкоровайный А.И., Агафонова М.С.</i>	25
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ, КАК ВАЖНЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ РЕНТАБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА <i>Березуцкая Ю.А., Агафонова М.С., Бекирова О.Н.</i>	30
НАУЧНЫЙ ОБЗОР: ПОСТНЕЗАВИСИМЫЙ ПЕРИОД РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ УЗБЕКИСТАНА: УСПЕХИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ <i>Бобохужаев Ш.И.</i>	35
УПРАВЛЕНИЕ ОБЩЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ГРАДОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ <i>Волкова О.В., Агафонова М.С.</i>	51
ФОРМИРОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ <i>Скорова О.А., Воронов М.П.</i>	55
СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РАБОДАТЕЛЕЙ И ЕЕ СОВРЕМЕННАЯ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ <i>Гончарова А.В., Агафонова М.С.</i>	64
ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО И СИТУАЦИОННОГО ПОДХОДОВ В РЕФОРМИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ <i>Ермакова Е.М., Агафонова М.С.</i>	68
МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ <i>Игошкина А.И., Агафонова М.С., Бекирова О.Н.</i>	74
МОТИВАЦИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ КАК ОСНОВА КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ <i>Кавешникова Л.А., Агафонова М.С.</i>	78
МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ВО ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОРГПРОЕКТА <i>Калинина Ю.В., Агафонова М.С.</i>	82
ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ <i>Колоткова С.В., Артеменко М.В., Артеменко О.В.</i>	86
СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ) <i>Корнев Г.Н.</i>	107
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Кочеткова Е.В., Агафонова М.С.</i>	125
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ <i>Кривоносова Я.С., Манжолла Е.М., Галкина Д.А., Агафонова М.С.</i>	130
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА <i>Кривошлыкова Д.В., Агафонова М.С.</i>	133
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРУКТУР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ <i>Леванова О.А., Агафонова М.С.</i>	137
ФОРМИРОВАНИЕ И АНАЛИЗИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ <i>Логойда В.С., Агафонова М.С.</i>	140
НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВАРИАЦИОННЫХ МЕТОДОВ РЕШЕНИЙ ЗАДАЧ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ КЛАССИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ <i>Меерсон А.Ю., Черняев А.П.</i>	146
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДОРОЖНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Мусатова Т.Е.</i>	152
ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В УСЛОВИЯХ СЕГОДНЯШНЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ <i>Писаревская Е.В., Агафонова М.С.</i>	168

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ МЕТОДАМИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ <i>Косой Н.С., Агафонова М.С., Половинкин И.С.</i>	173
ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ <i>Ритуни К.Г., Агафонова М.С.</i>	177
РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: НАУЧНЫЙ ОБЗОР <i>Синицкая Н.Я.</i>	182
СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕС-КЛАСТЕРА КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА <i>Требунских А.Ю., Агафонова М.С.</i>	191
ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА <i>Ухина А.В., Агафонова М.С., Половинкин И.С.</i>	197
ГИПЕРТЕКСТОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ СПРАВОЧНО-ПРАВОВОЙ ПОДСИСТЕМЫ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ СРЕДУ <i>Хачатурова С.С.</i>	200
СТАНОВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ <i>Хрячкова М.Ю., Агафонова М.С., Путинцева Е.В.</i>	206
ЦИКЛИЧНОСТЬ РАСШИРЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И КРИЗИС КАК ПОВОД ОБРАЗОВАНИЯ НОВЫХ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ <i>Щёголева М.Ю., Агафонова М.С.</i>	211

CONTENTS

BUSINESS ACTIVITY MONITORING OF INDUSTRIAL ORGANIZATION: METHODOLOGY, MODELING PROCESSES <i>Spitsina A.E., Agafonova M.S.</i>	7
EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF CONSUMER CREDIT IN REGIONAL COMMERCIAL BANK (ACCORDING TO LLC «KAMCOMBANK») AND IMPROVING THE GEAR OF HIS ORGANIZATION <i>Alpatova E.S., Valieva L.M.</i>	12
METHODS TO REDUCE RISKS OF FOREIGN INVESTORS IN THE INNOVATIVE PROJECTS OF THE RUSSIAN ECONOMY <i>Baskakov D.I., Agafonova M.S., Polovinkin I.S.</i>	20
IMPROVING THE QUALITY OF INNOVATION IN THE MANAGEMENT SYSTEM FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE SCIENTIFIC-PRODUCTION ENTERPRISE <i>Bezkorovainy A.I., Agafonova M.S.</i>	25
COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE STRUCTURES AS AN IMPORTANT ASPECT OF PRODUCTION PROFITABILITY <i>Berezutskaya Yu.A., Agafonov M.S., Bekirova O.N.</i>	30
SCIENTIFIC REVIEW: POST-INDEPENDENT PERIOD OF DEVELOPMENT OF OIL AND GAS INDUSTRY OF UZBEKISTAN: PROGRESS, PROBLEMS AND PROSPECTS <i>Bobokhujayev Sh.I.</i>	35
MANAGEMENT OF THE SHARED SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE CITY-FORMING ENTERPRISES <i>Volkova O.V., Agafonova M.S.</i>	51
DEVELOPING THEORETICAL BASES OF QUALITY MANAGEMENT <i>Skorova O.A., ¹Voronov M.P.</i>	55
SOCIALLY RESPONSIBLE EMPLOYER AND ITS ROLE IN THE FORMATION OF MODERN SOCIAL POLICY IN RUSSIA <i>Goncharova A.V., Agafonova M.S.</i>	64
APPLICATION OF SYSTEM AND SITUATIONAL APPROACHES IN FORMATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF CONTROL <i>Ermakova E.M., Agafonova M.S.</i>	68
METHODS COMPETITIVE INTERACTION BUSINESS <i>Igoshkina A.I., Agafonova M.S., Bekirova O.N.</i>	74
MOTIVATION OF TEACHERS AS A BASIS FOR THE QUALITY OF HIGHER EDUCATION <i>Kaveshnikova L.A., Agafonova M.S.</i>	78
MOTIVATIONAL MECHANISM OF SOLVING PROBLEMS IN THE INTERNAL ENVIRONMENT OF ENTERPRISE ON THE BASIS OF ARHPROEKT <i>Kalinina Yu.V., Agafonova M.S.</i>	82
AUTOMATED SYSTEMS OF INFORMATION SUPPORT OF ADMINISTRATIVE DECISIONS OF CONSUMER LENDING <i>Kolotkova S.V., Artemenko M.V., Artemenko O.V.</i>	86
SYSTEM ANALYSIS OF PRODUCTION ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS (THEORY AND PRACTICE) <i>Kornev G.N.</i>	107
ECONOMIC EFFECTIVENESS OF APPLICATION INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES ON THE ENTERPRISES OF INDUSTRIAL FIELD OF ACTIVITY <i>Kochetkova E.V., Agafonova M.S.</i>	125
HOUSING AND UTILITY SERVICES RUSSIA: PERFECTION OF THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM <i>Krivososova Y.S., Manzhola E.M., Galkina D.A., Agafonova M.S.</i>	130
FORMATION OF STRATEGIC MANAGEMENT <i>Krivoshlykova D.V., Agafonova M.C.</i>	133
COMPETITIVE STRUCTURE INVESTMENT BUSINESS IN THE FIELD OF BUILDING <i>Levanova O.A., Agafonova M.S.</i>	137
FORMATION AND ANALYZING THE INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM AT INDUSTRIAL ENTERPRISES <i>Logoyda V.S., Agafonova M.S.</i>	140
SOME FEATURES OF VARIATIONAL METHODS FOR SOLVING OPTIMAL CONTROL CLASSICAL MODEL OF ECONOMIC DYNAMICS <i>Meerson A.Yu., Chernyaev A.P.</i>	146
METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE IMPACT OF FINANCIAL RISKS ON THE ROAD ENTERPRISES <i>Musatova T.E.</i>	152
ORGANIZATION OF INNOVATION CLUSTERS IN THE RUSSIAN ECONOMY TODAY <i>Pisarevskaya E.V., Agafonova M.S.</i>	168
REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITY OF REGIONS BY TAX POLICY <i>Kosoi N.S., Agafonova M.S., Polovinkin I.S.</i>	173

PROBLEMS OF INTERACTION BETWEEN STATE AND NON-PROFIT ORGANIZATIONS <i>Rshtuni K.G., Agafonova M.S.</i>	177
DEVELOPMENT OF THE THEORY OF HUMAN CAPITAL: SCIENTIFIC REVIEW <i>Sinitskaya N.Y.</i>	182
SOCIAL RESPONSIBILITY BUSINESS CLUSTER AS A FACTOR OF STABLE ECONOMIC GROWTH REGION <i>Trebunskih A.Yu., Agafonova M.S.</i>	191
INVESTMENT AND INNOVATIVE GROWTH FACTORS <i>Uhina A.V., Agafonova M.S., Polovinkin I.S.</i>	197
HYPERTEXT INTEGRATED HELP – LEGAL SUBSYSTEM IN THE EDUCATIONAL ENVIRONMENT <i>Khachaturova S.S.</i>	200
FORMATION OF THE INNOVATIVE ENVIRONMENT OF ECONOMIC ENTITIES IN CONSTRUCTION BRANCH <i>Hryachkova M.Yu., Agafonova M.S., Putintseva E.V.</i>	206
CYCLICITY EXPANSION OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS AND CRISIS AS A REASON THE FORMATION OF NEW TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL WAY <i>Shchegoleva M.Yu., Agafonova M.S.</i>	211

УДК 338.486.41

**БИЗНЕС-МОНИТОРИНГ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ:
МЕТОДИКА, МАКЕТИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ****Спицына А.Е., Агафонова М.С.***Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: spicyna_alina@mail.ru*

Выяснено, что для исследования необходима общеметодологическая база: диалектический метод, способ научной абстракции, метод единства исторического и логического подходов, единый подход, метод единства качественного и количественного анализа. Выявлено, что преимущественное место в формировании идеи бизнес-мониторинга деятельности промышленного общества занимает кибернетический доступ, реализованный в инструментах акцепта управленческих решений в действительном времени. Для получения общенаучных результатов применялись вдобавок следующие методы: экономико-математического моделирования, эмпирической стилизации, экспертных оценок, теории вероятностей, функционально-структурного исследования, ситуационного и сценарного макетирования и др.

Ключевые слова: бизнес-мониторинг, структура, метод, деятельность, организация.

**BUSINESS ACTIVITY MONITORING OF INDUSTRIAL ORGANIZATION:
METHODOLOGY, MODELING PROCESSES****Spitsina A.E., Agafonova M.S.***Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: spicyna_alina@mail.ru*

It was found that for the study of general methodological framework is needed: the dialectical method, method of scientific abstraction, the method of unity of the historical and logical approaches, unified approach, the unity of the qualitative and quantitative method of analysis. It was revealed that the predominant place in the formation of the idea of business activity monitoring industrial society takes cybernetic access implemented in the instrument of acceptance of administrative decisions in real time. For general scientific results are applied in addition the following methods: economic and mathematical modeling, empirical styling, expert estimations, probability theory, functional and structural studies, situational and scenario prototyping and others.

Keywords: business monitoring, structure, method, activity, organization.

Актуальность темы

Деятельность промышленных обществ в условиях глобализации и вызванного ею мирового кризиса квалифицируется усложнением положений, в которых должны приниматься координационные решения. Новые трудноразрешимые задачи, добавляясь к уже поднакопленным отечественной общехозяйственной практикой, недостаточно уступают разрешению традиционными спецтехнологиями и инструментами регулирования. Свидетельством тому служит наблюдаемое в посткризисных условиях снижение темпов подъема и доходности деятельности промышленных организаций, а также неполнота происходящих в них высококачественных изменений.

Руководство качеством процессов, риск-менеджмент являются сегодня неотъемлемыми элементами систем управления промышленных обществ. В условиях широкомасштабности все большой смысл придается сертификации и унификации, в том числе и средств управления. Движение к общемировому уровню качества менеджмента не-

мыслимо без его текущих технологий, к которым теперь относится бизнес-мониторинг работы промышленных организаций, еще плохо проверенный отечественной наукой. Эта его абстрактная не проработанность приводит к массовым трудностям при попытках применения процедур бизнес-мониторинга в подсистемах управления организаций.

Актуальность темы макро исследования вытекает из необходимости спекулятивного обоснования перехода к новейшему качеству менеджмента на основании создания концептуальных и методических положений и имитации процессов бизнес-мониторинга действий промышленных организаций, приспособленный к российским условиям.

Общеметодологической базой исследования оказались: диалектический метод, способ научной абстракции, метод единства исторического и логического подходов, единый подход, метод единства качественного и количественного анализа. Преимущественное место в формировании идеи бизнес-мониторинга деятельности промыш-

ленного общества занимает кибернетический доступ, реализованный в инструментах акцепта управленческих решений в действительном времени. Для получения общенаучных результатов применялись вдобавок следующие методы: экономико-математического моделирования, эмпирической стилизации, экспертных оценок, теории вероятностей, функционально-структурного исследования, ситуационного и сценарного макетирования и др.

Измерительно-информационную основу исследования составили законодательство РФ в отрасли продовольственной безопасности и Стратегия пролификации промышленности и общественной сферы Воронежской области; формальные данные Федеральной службы правительственной статистики и ее территориальных органов; материалы общеотраслевых научно-исследовательских организаций; эмпирические условия финансовой, управленческой, производственной документации промышленных организаций области производства микросферы Воронежской области.

Научное новшество выполненного исследования состоит в решении значимой научной проблемы создания концептуальных и методологических принципов, методического и информационно-алгоритмического обеспечения и моделей главных процессов бизнес-мониторинга практики промышленных организаций, разбираемого как перспективная тенденция развития систем управления в промышленности.

Во введении аргументирована актуальность темы работы, проверена степень ее разработанности, разжата научная новизна, теоретико-методологическая и справочная база исследования, его абстрактная и практическая значимость, предложены основные результаты анализа. В «Концепции бизнес-мониторинга деятельности промышленной организации» назначено место оценки в современной системе руководства промышленной организации, выявлена его сущность, скомплектовано методологическое обеспечение бизнес-мониторинга действий промышленной организации. В «Технологии бизнес-мониторинга деятельности промышленной организации» выявлена практика бизнес-мониторинга в системе контроллинга промышленной организации, осуществлена структуризация микромодульной системы бизнес-мониторинга, обдуманно методическое сопровождение кор-

динационных изменений при внедрении технологии бизнес-мониторинга. В «Моделировании процессов целеполагания в бизнес-мониторинге» сформирована система предметов с учетом уровня руководства и особенностей пищевых изготовителей, разработан сценарно-параметрический тип целеполагания в бизнес-мониторинге, спроектирована часть целей бизнес-мониторинга деятельности организации. В «Моделировании процессов управления рисками деятельности промышленной организации» исследован инструментарий стресс-тестирования в модуле координации рисками бизнес-мониторинга. Определены процессы мониторинга рисков, вызываемых изменениями во внешних условиях, спроектирован модуль координирования рисками. В «Генерации вариантов управленческих решений в бизнес-мониторинге пищевых производств» разработаны инфологические планы генерации разновидностей решений на фундаменте сценарно-параметрического доступа, спроектирован модуль поддержания в реальном времени допускаемых менеджментом решений в системе бизнес-мониторинга, представлена реализация модели REDIS в процессах рождении вариантов решений системы деятельности промышленных обществ.

Концепция бизнес-мониторинга деятельности промышленной организации

Исследование показывает доминирование в системах менеджмента отечественных промышленных организаций иерархических моделей получения решений, когда задачи управления решаются по схеме «сверху – вниз», то есть в порядке ограничения возможностей по расположению к нижерасположенным системам и субъектам регулирования и доминирования таких видов, как регламентация и проверка исполнения. Таким подходам присущи: преобладание умственных процедур принятия решений, необходимость их пролегания по уровням иерархии системы у руководства, нивелировка большинства допускаемых решений, реагирование на неточность параметров бизнес-процессов от намеченных значений. Системы менеджмента с такими характеристиками являются активными и не обеспечивают требуемого качества решений в условиях повышающейся динамичности и неопределенности среды. Создание

авторской концепции инновационной технологии управления, обеспечивающей стабильно высокое качество управленческих выводов, опирается на идеи Д. Клоузига о структурированной функции качества.

Инструментарий методологического обеспечения бизнес-мониторинга

Бизнес-мониторинг, как инновационная технология руководства, использует свойственные ему методы и индивидуальный инструментарий. Своеобразие данной технологии состоит в особенностях ее входов, методов изменения информации при осуществлении наблюдения. Любой из указанных элементов, составляющих инструментально-технологическую сторону бизнес-мониторинга, с одной стороны, подчинен правилам, диктуемым родовой принадлежностью к той или иной системе менеджмента, размещаемый свой оборотный инструментарий, с другой – сведен с другими элементами в рамках многоуровневой системы целеполагания организации. В маркетинге вынесен ряд основных норм выстраивания методологии: 1) реализация взаимосвязей частей в «целом» и соответствия частей с охватом «целого»; 2) обеспечение объективности в подходах, рассуждениях, процессах и последствиях управления; 3) поддержка в режиме важности рационального соотношения между альтернативностью целей и методами их достижения с диагностированием, распознаванием, аутентификацией и своевременным отсечением рисков.

Глобальное осмысление необходимости, содержания и возможности бизнес-мониторинга в системе регулирования промышленной организацией проявилось в основных теоретических аспектах его методологии, основывающейся на: руководстве «по целям»; положениях кибернетики, теории процессов и теории информации; восприятию изменений, базирующемуся на законы теории усовершенствования, системе циклов и мотивировании. Управление «по целям» осуществляет функцию равновесия в подсистемах показателей: стратегического, тактического, оперативного и реального времени. При этом общесистемный аспект заключается в рассмотрении бизнес-мониторинга как симбиоза, координирования в целом частей, обуславливающих задачи и результаты друг друга в границах достиже-

ния конечной цели составляемого целого, а также в распределении активной, главной части управления (субъекта) и неактивной, ведомой (объекта управления).

Управление «по целям» складывается с кибернетической теорией управления, образуя предпосылки алгоритмизации и автоматизирования технологических операций бизнес-мониторинга. Кибернетика предусматривает отвлечение от функционального содержания разбираемого процесса и концентрацию на его особенностях, имеющих универсальный вид, описываемых в аналогии с законами кибернетики.

Информационно-кибернетическое основание технологии управления предоставляет новые возможности для автоматизирования ментальных процедур одобрения управленческих решений и определяет новое восприятие преобразований как целевых ориентиров управления совершенствованием организации.

Характерностью методологической основы бизнес-мониторинга деятельности промышленного общества является объединение нескольких основополагающих подходов к менеджменту: структурно-иерархического, процессного, функционального, а также тайм-менеджмента. При этом структурно-иерархический подход, базирующийся на теории систем и констатировании структурных связей, расценивает менеджмент организации как сложную, потенциальную систему, состоящую из подсистем с особыми целями деятельности и кибернетической особенностью их объединения для выработки и результативности общей цели. Достижение общей цели зависимо от закона необходимого разнообразия и кибернетического принципа структуризации управляющей и управляемой систем.

Связь бизнес-мониторинга и системы контроллинга промышленной организации

Закон цикличного развития, являясь выражением и продолжением наиважнейших законов диалектики и наблюдающий за циклами как за факторами упорядочивания того или иного объекта, проявляется в сравнительной повторяемости и поступательности развития каждой системы, в том числе и технологии менеджмента. Текущий этап ее развития представлен контроллингом, оборот которого начинался с комплекса миссий управленческого учета производственных

издержек, постепенно достраиваемого операциями поддержки других функций, что наложило отпечаток неполноты на сформированную интегрированную работу. Применительно к бизнес-мониторингу, концепция изменений раскрыта с точки зрения зарождения и становления последних технологий в ответ на выявившиеся ограничения контроллинга, ступившего в стадию зрелости. К числу таких ограничений относится: информационная поддержка менеджмента посредством абстракции и анализа данных о результатах уже свершившихся событий бизнес; урезанный потенциал управления по целям на основании сопоставлений факт/план и или факт/показатель после завершения во времени текущего цикла бизнес-процесса; эпизодичность и фрагментарность анализа и оценки последствий уже наступивших рисков на место опережающего их раскрытия и тактической адаптации, принимаемых координационных решений; нивелировка управленческих решений по индивидуальным событиям в массивах обобщенной информации о бизнес-процессах; преимущественно умственные процедуры принятия решений при фиксации контроллинга на их справочной поддержке, расширение которой частно приводит к информационной перегрузке лиц, утверждающих решения, и, в итоге, к снижению качества решений. Стилизация опыта развития технологий управления позволило выявить логичность: каждый последующий период вбирает в себя главные методические, организационные и информационно-логические решения предшествующих, развивая, выполняя и углубляя их по мере возникновения новых методических заключений, технических и программно-информационных инструментов. Активной компонентой при возникновении и развитии новой технологии управления выступают общетехнические и программно-информационные средства, обладающие новейшими, в сравнении с предыдущими их поколениями, потенциалом выполнения процедур. При этом периодически количественные изменения переходят в качественные, формируя новые технологии управления. Именно такого рода переход, по мнению автора, произошел, когда на базе систем контроллинга стали формироваться системы бизнес-мониторинга бизнес-процессов. В генезисе бизнес-мониторинга, вырастающего из контроллинга и функционирующего в неразрывном взаимо-

действии с ним, проявлены как преемственность, так и специфичность этой технологии менеджмента. Преемственность наблюдается в каждом из структурных компонентов системы бизнес-мониторинга: методическом, организационном, информационном и программно-техническом.

Сосуществование бизнес-мониторинга и контроллинга, поддерживаемое системой управления по целям, в соответствии с законами синергии, гарантирует устойчивое качество менеджмента промышленной организации, обеспечивая его инструментами обнаружения угроз и «реагирования» на происходящие изменения в реальном времени, адаптируя варианты управленческих реакций к условиям деятельности в рамках миссии, установленных целей и политики организации.

Модульная структура процессно-функциональных подсистем бизнесмониторинга. Сформулированная в исследовании теоретическая концепция инновационной технологии менеджмента с применением процедур бизнесмониторинга позволила автору обосновать ожидаемые свойства процесса и выводимые из них требования к его проектированию, которые нашли выражение в структуре бизнес-мониторинга как целостной системы.

В условиях глобализации и порожденной ею транснациональной унификации внутренних бизнес-процедур, промышленная организация, применяющая систему бизнес-мониторинга, должна быть готовой в дальнейшем сертифицировать ее в соответствии со стандартами менеджмента качества. Нужные предпосылки для этого заложены в проектируемой технологии в виде подходов процессного менеджмента, составляющих основу многих внедряемых в настоящее время в России стандартов менеджмента качества, а также учета особенностей последних версий стандартов, заключающихся в усилении внимания к менеджменту качества. С учетом концепции разрабатываемой перспективной системы менеджмента промышленной организации, необходимости реализации принципов TQM, а также процессов риск-менеджмента, в исследовании предопределены следующие основные составляющие бизнес-мониторинга: модуль целей, предназначенный для формирования общеорганизационных целей и их многоуровневой структуризации вплоть до параметров эталонов событий

бизнес-процессов; модуль генерации вариантов и оценки качества решений, обеспечивающий анализ в реальном времени текущих параметров транзакций на входах процессов, их сопоставление с эталонными значениями и формирование, и оценку качества разновидности управленческих решений на выходах процессов; модуль мониторинга рисков, включающий стресстестирование вариантов решений на соответствие целевым критериям с учетом вероятных изменений внутренних и внешних условий деятельности, а также отслеживание этих изменений и оценку сопряженных с ними рисков.

Управление по целям, как одна из ключевых концепций инновационной технологии менеджмента, реализуется в бизнесмониторинге инструментами целеполагания в составе модуля целей. Модуль целей гарантирует сосуществование бизнесмониторинга и контроллинга как подсистем менеджмента, связанность ориентиров субъектов разных уровней управления, вырабатывает эталоны событий бизнес-процессов для генерации и оценки качества вариантов решений. Изучение современных теорети-

ческих и практических подходов к целеполаганию, как в российских, так и в зарубежных промышленных организациях, дало возможность заключить, что большая их часть построена на рейтинговых и экспертных методах, а также многофакторных эконометрических моделях. В имеющихся подходах к построению многофакторных моделей, при видимых отличиях, автором выделена общая основа, которая, в конечном счете, определяет границы их возможностей.

Модели собраны из различных комбинаций финансовых коэффициентов, интегрируемых в комплексный показатель с применением экспертных оценок или весов, полученных расчетным путем на ретроспективных данных. При этом вопрос адекватности такого рода моделей в каждом конкретном случае остается открытым.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Корякин Н.В. Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-2. – С. 125а.
2. Баркалов С.А., Агафонова М.С., Скогорева А.С. Анализ и измерение эффективности деятельности организации // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-2. – С. 212-212а.

УДК 330.101

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ
В РЕГИОНАЛЬНОМ КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ
(ПО ДАННЫМ ООО «КАМКОМБАНК»)
И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ**

¹Алпатова Э.С., ²Валиева Л.М.

¹*Набережночелнинский институт Казанского федерального университета, Казань,
e-mail: elsabelsa2012@mail.ru*

²*Институт экономики, управления и права, Казань, e-mail: liliya-belozerova@yandex.ru*

В статье проведена оценка эффективности потребительского банковского кредитования крупного регионального банка РТ ООО «Камкомбанк». На основе сравнительного анализа выделены основные проблемы организации кредитования физических лиц в исследуемом банке. Раскрыты направления совершенствования деятельности банка в кредитовании населения и определен экономический эффект от каждого направления.

Ключевые слова: потребительское кредитование, кредитные операции, кредитный портфель, рентабельность кредитования, просроченная кредитная задолженность.

**EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF CONSUMER CREDIT
IN REGIONAL COMMERCIAL BANK
(ACCORDING TO LLC «KAMCOMBANK»)
AND IMPROVING THE GEAR OF HIS ORGANIZATION**

¹Alpatova E.S., ²Valieva L.M.

¹*Naberezhnye Chelny branch of Kazan (Volga region) Federal University, Kazan,
e-mail: elsabelsa2012@mail.ru*

²*Institute of economics, management and law, Kazan, e-mail: liliya-belozerova@yandex.ru*

The article gives the evaluation of the effectiveness of consumer-banking credit of a large regional bank of Tatarstan LLC "Kamcombank". On the basis of comparative analysis, the main problems of crediting of physical persons in the bank are studied. The directions of improvement of the Bank's activities in lending to the population are revealed and the economic effect of each direction is determined.

Keywords: consumer credit, credit operations, credit portfolio, the profitability of lending, overdue credit debt.

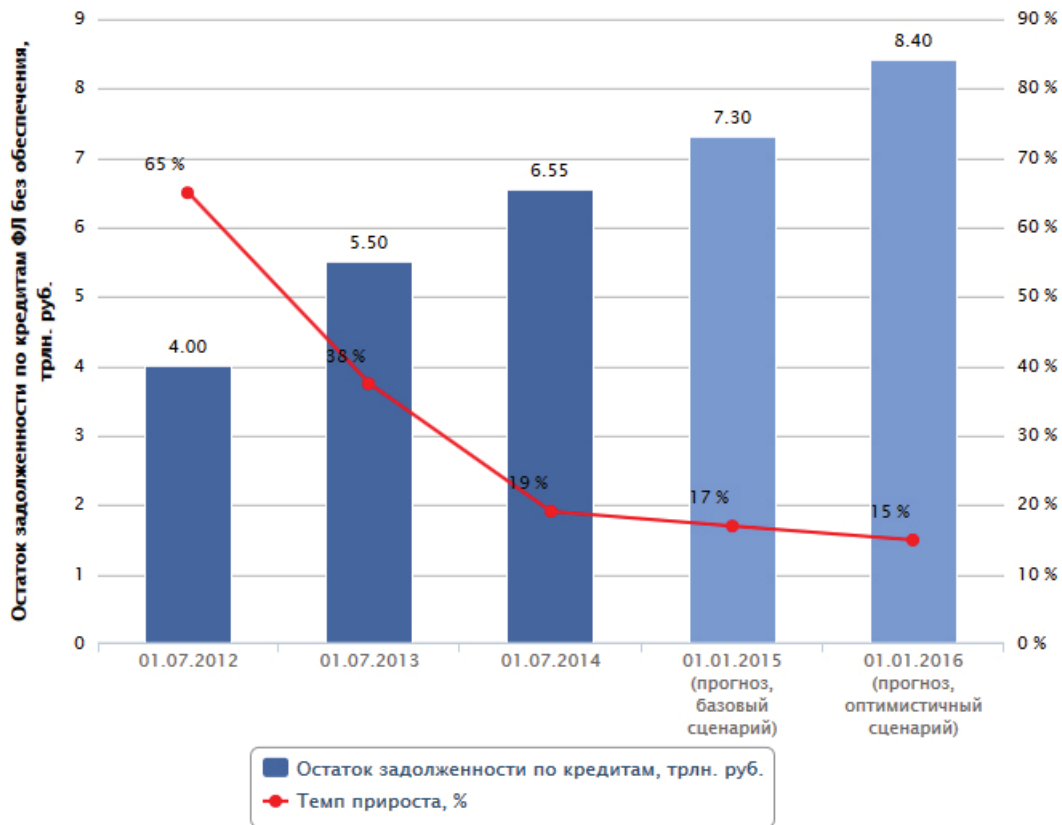
Кредитование в России в настоящий момент является одним из сохраняющихся внутренних стимулов для развития экономики. Наиболее доходным сегментом рынка банковских операций выступает потребительское кредитование, и коммерческие банки весьма заинтересованы в дальнейшем развитии данного сегмента. Маржа в секторе кредитования физических лиц продолжает оставаться выше, чем в других сегментах, на 6-8%.

Рынок потребительского кредитования до недавнего времени был одним из самых динамично развивающихся рынков в России. За период 01.07.2013 г. – 01.07.2014 г. объемы операций потребительского банковского кредитования возросли на 19% и составили 6,6 трлн. руб., при этом остаток задолженности по необеспеченным кредитным операциям физических лиц также возрастает (рис. 1).

Необходимость развития потребительского банковского кредитования четко подчеркнута в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на

долгосрочную перспективу (до 2020 года), в том числе за счет обеспечения гарантий прав потребителей при использовании потребительского кредита, формирования механизмов защиты указанных прав в случае их нарушения. В стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года также обращено внимание на важное значение развития потребительского кредитования для развития рынка банковских услуг и экономики в целом.

Анализ рынка потребительского кредитования в России показал, что с осени 2012 года и по настоящее время (ноябрь 2015 года) наблюдается замедление розничного кредитования, что связано с изменением политики Центрального Банка по отношению к выдаче банками ничем не обеспеченных розничных кредитов, возросшей требовательностью банков к потенциальным заемщикам, а также некоторой осторожностью со стороны населения к перспективе выплаты кредита в условиях кризиса и сокращения реальных доходов.



Источник: оценка «Эксперта РА» (RAEX), по данным Банка России

Рис. 1. Темпы прироста портфеля необеспеченных розничных кредитов продолжат снижаться в ближайшие 1,5 года

Розничное кредитование становится для населения менее выгодным, а процентные ставки по кредитам растут. Данная динамика связана с тем, что банковский сектор России стремится улучшить качество кредитных портфелей, повысить эффективность риск-менеджмента и ликвидности [3].

Кроме того, согласно прогнозу динамики основных сегментов банковского рынка на 2016 год, составленному агентством «Эксперт РА», в сегменте кредитования физических лиц прогнозируется замедление темпов роста кредитования, которое связано с ростом необеспеченного кредитования за счет ограничения максимальных ставок, ухудшения качества кредитов, сокращения спроса со стороны качественных заемщиков.

Следует также учитывать, что в 2015 г. российские банки работают в неблагоприятной среде: темпы роста экономики замедляются, что уже привело к снижению платежеспособности населения и к снижению темпов роста кредитных банковских портфелей. Если геополитическая напряженность усилится, то это негативно отразится

на экономической ситуации в стране, и, возможно, приведет к дальнейшему снижению темпов роста рынка кредитования в России, в том числе потребительского банковского кредитования [4].

В сложившихся экономических условиях значимость кредитной активности региональных банков возрастает. Камский коммерческий банк является одним из лидеров потребительского кредитования Республики Татарстан. Политика банка в области потребительского кредитования направлена на эффективное управление активами: получение прибыли от кредитных операций, минимизацию кредитных рисков, максимальное обеспечение возврата выданных ссуд и уплату начисленных процентов.

Кредитный портфель физических лиц ООО «Камкомбанк» диверсифицирован по категориям заемщиков, по направлениям использования средств, срокам, величине кредитов. Для анализа структуры кредитных операций ООО «Камкомбанк» с физическими лицами за 2012-2014 гг. используем данные таблицы 1.

Таблица 1

Динамика кредитных операций ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг., млн. руб.

Показатели	2012г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение		Темп прироста, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Выдано кредитов всего, в том числе	4105,8	4536,8	4159,2	431,0	-377,6	10,50	-8,32
Кредиты юридическим лицам	1285,3	1238,7	1140,0	-46,6	-98,7	-3,63	-7,97
Кредиты физическим лицам, в том числе	2820,5	3298,1	3019,2	477,6	-278,9	16,93	-8,46
Потребительские кредиты	620,5	660,3	646,3	39,8	-14,0	6,41	-2,12

Из таблицы 1 видно, что кредитные операции банка в целом за 2012-2014 гг. представлены кредитами, выданными как физическим лицам, так и предприятиям и организациям. Объемы кредитных операций за исследуемый период в целом увеличиваются. В 2012 г. они составляли 4105,8 млн.руб., в 2013 г. объемы кредитования возросли на 431 млн.руб. или 10,5% за счет роста операций кредитования физических лиц (темп прироста к 2012 г. составил 16,93% или 477,6 млн.руб.), на фоне снижения объемов кредитования предприятий и организаций (сокращение к 2012 г. составило 3,63% или 46,6 млн.руб.).

В 2014 г. объемы кредитных операций сократились до 4159,2млн. руб. (снижение к уровню 2013 г. – 8,32% или 377,6 млн.руб.). Снижение объемов кредитного портфеля обеспечено как сокращением объемов кредитования физических лиц (снижение к уровню 2013 г. – 8,46% или 278,9 млн.руб.), так и юридических лиц (снижение к уровню 2013 г. – 7,97% или 98,7 млн.руб.).

Увеличение кредитных операций населения за 2012-2014 гг. обеспечено ростом объемов потребительских кредитов. В 2012 г. они составляли 620,5 млн. руб., в 2013г. воз-

росли на 6,41% или 39,8 млн.руб. В 2014 г. наблюдается снижение объемов потребительских кредитов до 646,3 млн.руб. (снижение к уровню 2013 г. – 2,12% или 14 млн.руб.).

Итак, за 2012-2014 гг. объемы потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» возрастают соразмерно объемам кредитных операций с физическими лицами.

Отрицательная динамика потребительских ссуд, как и кредитного портфеля банка в целом по итогам 2014 г., связана с повышением уровня процентных ставок (вследствие роста ключевой ставки ЦБР с 5,5% по состоянию на 13.05.13 г. до 17% по состоянию на 16.12.14 г.) и, как следствие, снижением спроса на кредитные продукты. Кроме того, учитывая снижение платежеспособности населения (темп роста инфляции по итогам 2014 г. значительно превысил темп роста доходов населения) на фоне роста ежемесячных платежей по кредиту, число потенциальных заемщиков-физических лиц существенно сократился.

Для анализа структуры потребительских кредитных операций в кредитном портфеле физических лиц ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг. используем данные таблицы 2.

Таблица 2

Структура кредитных операций ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг.

Наименование статей	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %
Выдано кредитов всего, в том числе	4105,8	100,0	4536,8	100,0	4159,2	100,0
Кредиты предприятиям и организациям	1285,3	31,30	1238,7	27,31	1140,0	27,41
Кредиты физическим лицам, в том числе:	2820,5	68,70	3298,1	72,69	3019,2	72,59
Потребительские кредиты	620,5	15,11	660,3	14,55	646,3	15,54
Удельный вес потребительских кредитов в портфеле физических лиц	-	22,00	-	20,02	-	21,41

Как видно из таблицы 1, доля кредитования населения в общем кредитном портфеле банка за 2012-2014 гг. возрастает с 68,7% до 72,59%, что связано с доверием к банку, широкой сетью кредитных потребительских программ и материальным стимулированием добросовестных заемщиков (для клиентов, имеющих положительную кредитную историю в банке, снижение ставки составляет 1% от базовой).

Аналогичная динамика прослеживается и по портфелю потребительских ссуд: за 2012-2014 гг., их доля в структуре кредитных операций банка, несмотря на снижение в 2013 г. к 2012 г. на 0,56% до 14,55%, в 2014 г. составила 15,54% (увеличение к 2013 г. – 0,99%).

Следует отметить, что ООО «Камкомбанк» нацелен на кредитование преимущественно населения, так как, например, в АО «Автоградбанк» (крупный региональный банк РТ) доля кредитования населения за 2012-2014 гг., несмотря на рост с 34,3% до 47,8% (1519,4 млн.руб.) намного ниже, чем в исследуемом банке.

Итак, удельный вес потребительских кредитов в исследуемом банке в портфеле физических лиц за 2012-2014 гг. относительно стабилен, несмотря на незначительное снижение с 22% до 21,41%.

Данная кредитная политика ООО «Камкомбанк» заслуживает положительной оценки, так как рост объемов потребительского кредитования в портфеле исследуемого банка, во-первых, повышает уровень его доходности (потребительские кредиты

– наиболее доходный вид кредитных операций), во-вторых, чрезмерная концентрация активов банка в кредитном портфеле юридических лиц и в долгосрочных ипотечных кредитах свидетельствует о низкой диверсификации кредитного портфеля и необходимости привлечения долгосрочных ресурсов.

Далее проведем оценку динамики потребительского кредитования по срокам ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг. по данным таблицы 3.

Из таблицы 3 видно, что краткосрочные потребительские кредиты в 2014 г. по сравнению с 2012 г. имеют значительную положительную динамику, увеличение наблюдается по кредитам, предоставленным до 180 дней (абсолютный прирост 45,9 млн.руб., темп роста 193,87%).

В то же время по кредитам, предоставленным на срок от 180 дней до 1 года отмечено снижение, в 2013 г. по сравнению с 2012 г. оно составило 9,7 млн.руб. или 7,88%. В 2014 г. кредиты сократились на 33,7 млн.руб. или 29,69%, объем потребительского кредитования на срок до 1 года составил 79,9 млн.руб.

Кредиты, предоставленные на срок от 1 до 3 лет, за 2012-2014 гг., также имеют отрицательную динамику в целом. Вместе с тем, в 2013 г. их абсолютный прирост составил 12,6 млн.руб. или 5,1% до 260,9 млн.руб. В 2014 г. объем потребительского среднесрочного кредитования составил 181,7 млн.руб., что ниже уровня 2013 г. на 79,3 млн.руб. или 30,37%.

Таблица 3

Динамика потребительского кредитования по срокам ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг., млн.руб.

Показатели	2012 г.		2013 г.		2014 г.		
	млн. руб.	млн. руб.	темп прироста к 2012,%	измен., млн. руб.	млн. руб.	темп прироста к 2013,%	измен., млн. руб.
До 180 дней	48,9	48,2	-1,28	-0,7	94,8	96,46	46,6
От 181 дней до 1 г.	123,3	113,6	-7,88	-9,7	79,9	-29,69	-33,7
От 1 до 3 лет	248,3	260,9	5,10	12,6	181,7	-30,37	-79,3
Сроком более 3 лет	179,5	211,4	17,77	31,9	259,7	22,85	48,3
Овердрафт	4,2	2,5	-41,03	-1,7	2,9	16,09	0,4
Просроченная задолженность	16,3	23,7	43,83	7,4	27,3	15,19	3,6
Всего потребительские кредиты	620,5	660,3	6,41	39,8	646,3	-2,12	-14

По долгосрочным потребительским кредитам (сроком более 3 лет), за период исследования наблюдается рост, в 2013 г. по сравнению с 2012 г. они возросли на 31,9 млн. руб. или 17,77% до 211,4 млн.руб., в 2014 г. – увеличились к уровню 2013 г. на 48,3 млн. руб. или 22,85% до 259,7 млн.руб.

По кредитам, предоставленным по форме овердрафт, в целом за период исследования наблюдается значительное сокращение, в 2013г. по сравнению с 2012 г. они сократились на 1,7 млн.руб. или 41,03% до 2,5 млн. руб., в 2014 г. – возросли на 0,4 млн.руб. или 16,09% до 2,9 млн.руб.

Итак, рост объемов потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг. обеспечен преимущественно увеличением долгосрочных кредитов (сроком более 3 лет). По кратко- и среднесрочным отмечена отрицательная динамика.

Структура потребительских кредитов ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг. по срокам представлена на рис.2.

Кредитование сроком от 181 дня до 1 года в 2012-2014 гг. в среднем составляет 16,48% с тенденцией к снижению до 12,36% по итогам 2014 г. Кредитные операции сроком до 180 дней увеличиваются в структуре операций потребительского кредитования с 7,88% в 2012 г. до 14,67% в 2014 г. Анализ структуры потребительских кредитов в АО «Автоградбанк» выявил обратную динамику, по кредитам, предоставленным на срок до 1 года (в том числе до 180 дней) наблюдается резкое снижение удельного веса: в 2012 г. в совокупности они составляли 20,13% от кредитования физических лиц, в 2013 г. сократились до 10,41%, в 2014 г. составили 6,85%.

Доля экспресс кредитов (овердрафт) за 2012-2014 гг. незначительна, в среднем она составляет 0,5% с тенденцией к снижению до 0,45% по итогам 2014 г. Эффективность кредитования в целом, в том числе и потребительского, выражается в качестве, рискованности и доходности от проведения этих операций. Анализ качества, выданных потре-

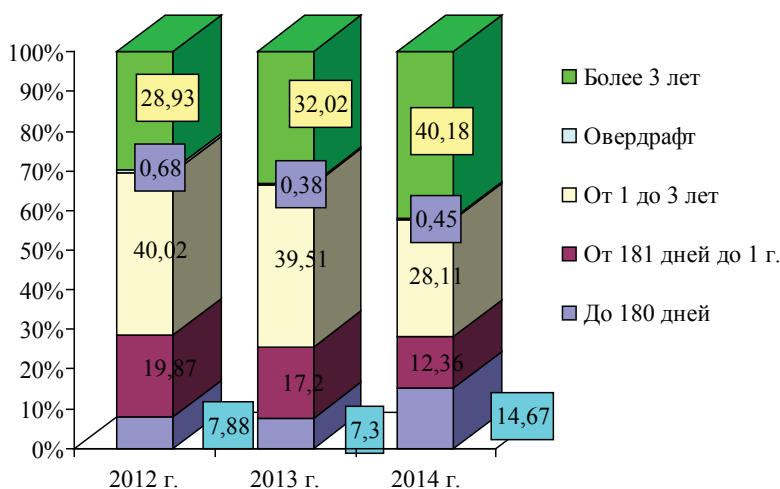


Рис. 2. Структура потребительских кредитов по срокам ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг.

Как видно из рис. 2, кредитная политика ООО «Камкомбанк» в 2012-2014 гг. в части потребительского кредитования направлена на осуществление средне (от 1 до 3 лет) и долгосрочных кредитных операций (сроком более 3 лет). На долю среднесрочных кредитов приходится 40,02% в 2012 г., 39,51% в 2013 г. и 28,11% в 2014 г. объема потребительских ссуд. Удельный вес долгосрочных кредитов возрастает с 28,93% в 2012 г. до 32,02% в 2013 г. и 40,18% в 2014 г. в портфеле потребительских ссуд.

бительских кредитов ООО «Камкомбанк» в 2012-2014 гг. проведем по данным табл. 4.

Как видно из табл. 4, в структуре операций потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» в 2012-2014 гг. наблюдается рост доли просроченной задолженности с 2,63% в 2012 г. до 3,59% в 2013 г. и 4,22% в 2014 г. Следует отметить, что в АО «Автоградбанк» – доля просроченной задолженности, несмотря на тенденцию роста с 1,22% в 2012 г. до 1,98% в 2013 г. и 3,74% в 2014 г., что ниже значения в исследуемом банке.

Таблица 4

Динамика структуры просроченной задолженности в кредитном потребительском портфеле ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг.

Наименование статей	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %
Выдано потребительских кредитов	620,5	100,0	660,3	100,0	646,3	100,0
Просроченная задолженность по потребительским кредитам	16,3	2,63	23,7	3,59	27,3	4,22

В абсолютном выражении величина просроченной задолженности по потребительским кредитам возросла с 16,3 млн.руб. в 2012 г. до 23,7 млн.руб. в 2013 г. (темп прироста 43,83% или 7,4 млн.руб.) и до 27,3 млн.руб. в 2014 г. (темп прироста 15,19% или 3,6 млн.руб.).

Динамика просроченной задолженности в кредитном потребительском портфеле ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг. по срокам представлена на рис.3.

Из рис. 3 видно, что совокупный прирост просроченной задолженности за 2012-2014 гг. составляет 167,48%, что значительно выше прироста кредитного потребительского портфеля – 4,16%.

Наличие просроченной задолженности в кредитном портфеле банка, отрицательно влияет на качество управления кредитными операциями ООО «Камкомбанк» в целом в исследуемом периоде.

Анализ эффективности портфеля потребительского кредитования ООО «Камком-

банк» за 2012-2014 гг. проведем по данным табл. 5. Результаты анализа данных табл. 5 показывают, что эффективность потребительских кредитов за анализируемый период снижается: в 2013г. на 11,61% до 35,09%, в 2014 г. на 12,44%, ее значение составляет 25,56% (ниже уровня 2012 г. на 21,14%). Данная динамика связана с опережающим темпом роста суммы выданных потребительских кредитов (составляет 104,15%) над темпами роста прибыли от потребительского кредитования (составляет 57%).

Рентабельность потребительских кредитов ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг. также имеет тенденцию сокращения (в 2013 г. снижение составило 31,34% до 36,2%, в 2014 г. к уровню 2012 г. – 43,78% до 23,76%). Данная динамика связана с опережающим темпом роста расходов по привлечению ресурсов на потребительское кредитование (составил 162,04%), над темпами роста доходов, связанных с размещением потребительских кредитов (составил 119,7%).

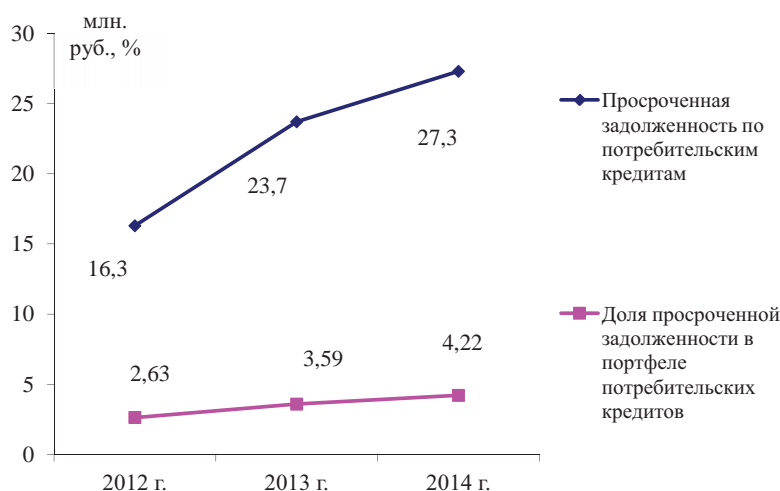


Рис. 3. Динамика просроченной задолженности в кредитном потребительском портфеле ООО «Камкомбанк» в 2012-2014 гг.

Таблица 5

Расчет эффективности потребительского кредитования
ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг.

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Темп роста, %	
				2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
1. Доходы от потребительских кредитов, млн. руб.	718,9	871,7	860,5	121,25	98,72
2. Расходы от потребительских кредитов, млн. руб.	429,1	640,02	695,3	149,15	108,64
3. Прибыль от потребительских кредитов, млн. руб. (п.1-п.2)	289,8	231,68	165,2	79,94	71,31
4. Сумма выданных потребительских кредитов, млн. руб.	620,5	660,3	646,3	106,41	97,88
5. Эффективность потребительских кредитов, % (п.3/п.4x100)	46,70	35,09	25,56	75,14	72,84
6. Рентабельность потребительских кредитов, % (п.3/п.2x100)	67,54	36,20	23,76	53,60	65,64

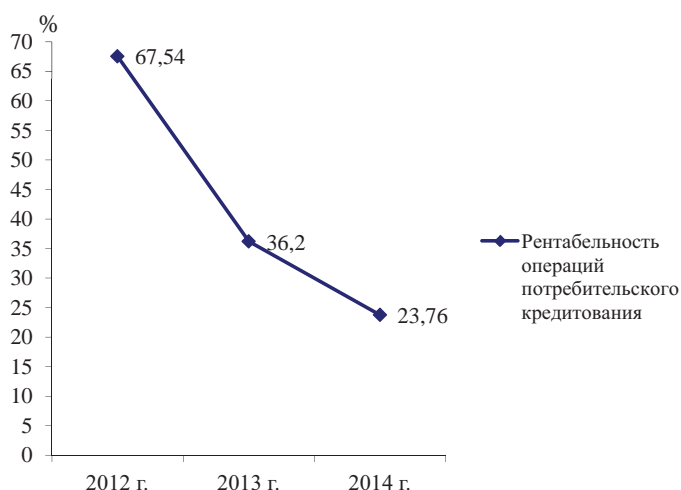


Рис. 4. Динамика рентабельности операций потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг.

Динамика рентабельности операций потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг. представлена на рис. 4.

Из рис. 4 видна динамика снижения доходности потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг. (абсолютное сокращение 43,78%, темп роста 35,18%), что оценивается отрицательно.

Таким образом, в процессе проведенного исследования потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» за 2012-2014 гг. были выявлены следующие основными проблемами:

- наличие просроченной задолженности по кредитам. Доля просроченной задолжен-

ности в структуре операций потребительского кредитования физических лиц имеет тенденцию роста с 2,63% в 2012 г. до 3,59% в 2013 г. и 4,22% в 2014 г. По итогам 2014 г. значение показателя выше, чем в других банках РФ (в среднем не превышает 3%);

- высокие процентные ставки по кредитам и, как следствие сокращение потребительского кредитного портфеля;

- учет при оценке кредитоспособности заемщиков только официальных доходов, подтвержденных справкой по форме 2 НДФЛ;

- отсутствие кредитных потребительских программ по образовательным кредитам и кредитам по повышению квалификации заемщиков.

Исходя из выявленных проблем, предлагаем следующие меры по совершенствованию механизма потребительского кредитования:

1. Для сокращения срока рассмотрения кредитной заявки до 1 дня предлагается применить автоматизированный процесс обработки кредитных заявок, а именно внедрение программы «Кларис». За три года банк получит экономический эффект в размере 16376,6 тыс.руб.;

2. Учитывать при оценке кредитоспособности заемщиков любые доходы, подтвержденные справкой от предприятия. За три года банк получит экономический эффект в размере 28466,3 тыс.руб.;

3. Применять при оценке кредитоспособности физических лиц методику скоринга ОАО «Сбербанк России», что позволит сократить долю просроченных кредитов в потребительском портфеле банка с 4,22% до 2,44%. Экономический эффект за 3 года составит 8600 тыс.руб.

В целях повышения эффективности потребительского кредитования в банке предлагаем:

1. Внедрить в практику кредитования ООО «Камкомбанк» 4 вида потребительских образовательных кредита, отличных по ставкам, срокам и суммам кредитования. За три года банк получит экономический эффект в размере 15310,1 тыс.руб.;

2. Внедрить в практику кредитования потребительский кредит под залог недвижимости, по которому предложены ставки от 16% в руб. и 16,75%, срок кредитования до 20 лет и максимальная сумма до 5 млн. руб. За три года банк получит экономический эффект в размере 20135,7 тыс.руб.

Применяя меры предложенные автором для совершенствования потребительского кредитования, банк может увеличить чистую прибыль на 83660,35 тыс. руб. три года.

В результате исследования выявлено, что в 2015-2017 гг. самой прибыльной рекомендацией является учет всех видов дохода потенциального заемщика, ее доля за эти годы составляет 35,08%, 31,54% и 30,12% соответственно.

Список литературы

1. Замаев Б.А. Финансовые ограничения вслед за инвестиционной паузой / Б.А. Замаев, А.Г. Назарова, Е.Ю. Суханов // Вопросы экономики. – 2014. – № 10. – С. 4-43.
2. Земцов А. Финансовое самочувствие: банкам все хуже, но мы в них верим // Финансовая газета. – 2015. – № 3. – С. 14-15.
3. Потребкредиты перестали стимулировать экономику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2014/07/24/potrebkredityi-perestali-stimulirovat-ekonomiku/>.
4. Развитие банковского рынка в 2014-2015 годах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://taexpert.ru/researches/banks/banks_2014/part2/
5. Эзрох Ю.С. Банковское потребительское кредитование в России через призму зарубежного опыта: конкуренция и пути развития // Проблемы прогнозирования. – 2014. – № 2. – С. 103-117.

УДК 330.322

МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Баскаков Д.И., Агафонова М.С., Половинкин И.С.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: dmitriy.vgasu@gmail.com*

В статье рассмотрены основные методы к снижению рисков иностранных инвестиций в инновационные проекты экономики России. А также рассмотрено влияние иностранных инвестиций на инновационные проекты. В статье рассмотрены основные методы к снижению рисков иностранных инвестиций в инновационные проекты экономики России, виды этих рисков на разных этапах развития проекта. Проанализированы основные подходы к снижению рисков, а также работа инновационных центров, направленных на более тесное и эффективное взаимодействие всех участников развития инновационных проектов. Рассмотрены основные стадии развития проекта и сформулированы меры необходимые для снижения рисков инвестиций и повышения инвестиционной привлекательности экономики Российской Федерации. Рассмотрены условия формирования среды для появления и развития инновационных проектов, а также для того чтобы иностранный капитал и любой инвестор могли получить прибыль от реализации проектов. А также рассмотрена модель с помощью которой можно классифицировать риски на различные группы: политические, экономические, социальные, технологические, правовые, инфраструктурные.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, риски, этапы реализации проекта.

METHODS TO REDUCE RISKS OF FOREIGN INVESTORS IN THE INNOVATIVE PROJECTS OF THE RUSSIAN ECONOMY

Baskakov D.I., Agafonova M.S., Polovinkin I.S.

*Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: dmitriy.vgasu@gmail.com*

The article describes the main methods to reduce the risks of foreign investments in innovation projects of the Russian economy. As well as the influence of foreign investments on innovative projects. The article describes the main methods to reduce the risks of foreign investments in innovative projects of Russia's economy, the types of these risks at different stages of project development. The basic approaches to risk mitigation and innovation centers aimed at closer and more effective interaction of all participants in the development of innovative projects. Describes the main stages of development of the project and formulated the measures needed to reduce investment risks and increase investment attractiveness of the Russian economy. The conditions forming the environment for the emergence and development of innovative projects, as well as to foreign capital and any investor could profit from the implementation of projects. And also the model which can be used to classify risks into different groups: political, economic, social, technological, legal, infrastructural.

Keywords: investments, innovations, risks, project stages.

Данная тема особенно актуальна в условиях перехода экономики России на новую ступень развития, для этого необходимо повысить привлекательность инновационных компаний для иностранных инвесторов. На данный период основным источником средств для инновационных проектов является самофинансирование предприятий, но из-за высоких расходов и рисков проекта возникает проблема нехватки средств для финансирования. Анализ позиций Российской Федерации в рейтинге инвестиционной привлекательности, указывает, что мер проводимых государством недостаточно для того, чтобы вывести Россию на уровень лидирующих стран с высокой инвестиционной привлекательностью, мерами для повышения привлекательности следует считать систему снижения рисков иностранных инвестиций. Таким образом, в условиях инновационной экономики, исследование подхо-

дов к снижению рисков иностранных инвесторов представляет собой важнейшее направление политики России для создания условий максимального притока иностранных инвестиций.

После начавшейся модернизации экономики России, интерес к формированию способов, подходов и методов роста привлекательности российской инновационной сферы для иностранного инвестора растет. Но подходы к понижению уровня рисков иностранного инвестирования в инновационные проекты в России исследованы недостаточно. В связи с этим, повышение организационно-экономической привлекательности Российской экономики в качестве инновационной площадки для иностранных инвестиций являются актуальными в условиях зарождения инновационной экономики.

Целью данной работы является разработка теоретических положений, практиче-

ских рекомендаций по выработке подходов к уменьшению рисков инвесторов при вложении капитала в инновационные проекты в России.

Выявлен наиболее прибыльный этап инновационного цикла для иностранного инвестора по уровням доходности, риска, а также объемов инвестиций, основываясь на этапе инновационного цикла и показателях динамики инвестиций иностранных компаний, что позволяет обосновать подходы для классификации инноваций и инновационных проектов.

В литературе сформировалось большое количество определений термина «инновация» существуют два основных подхода к его пониманию: объектный и процессный подходы. Объектный подход определяет инновацию как завершённый показатель научно-технического прогресса, характеризующийся элементами новизны. Процессный подход интерпретирует инновацию как разработка нововведений, который развивается на протяжении времени и имеет отчетливо выраженные стадии. Под понятием инновации понимается как появление нового или существенно развитого продукта или процесса, организации рабочих мест или внешних связей. Под инновационным циклом подразумевается, времена от появления инновации до ее устаревания. Препятствиями на пути превращения идеи в инновации, во-первых, служат финансово-экономические ограничения средств автора новшества, что выделяет необходимость привлечения иных методов финансирования инновационной деятельности, а во-вторых, условия утверждения инвестиционных решений, доказывающих необходимость выделения приоритетной стадии инновационного цикла для инвестора.

Под иностранным инвестированием понимается вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации. В качестве объекта предпринимательской деятельности понимается инновационный проект, обладающий комплексом мероприятий, нацеленных на реализацию идеи и достижение инновационных целей [1].

Анализ статистических показателей указывает, что ключевыми критериями для принятия инвестором решения о вложении средств являются такие показатели как: доходность, риск и объем вложений. Под риском понимается экономическая категория,

отражающая возможность появления неблагоприятных обстоятельств или провала проекта. Риски могут быть как внутренней природы, то есть обусловленные особенностями осуществления проектов и организаций, реализующей их, так и внешней природы, связанные с состоянием внешней среды при реализации проектов. Стадия зарождения идеи связана с высоким уровнем неопределенности инновационных результатов, неустойчивостью бизнес-модели, отсутствием информации, что создает высокие риски вложений и их низкую доходность. На основе выделения характерных особенностей стадий инвенции можно сделать вывод, что эта стадия не представляет большой важности для иностранных инвесторов; для данной стадии свойственны вложения собственных средств.

По характеру вносимых изменений, спровоцированных инновациями, была проанализирована связь между базисными, улучшающими, микроинновациями, псевдоинновациями и видами инноваций, классифицируемых по стадии распространения изменений. Показано, что базисные инновации являются диффузными, это означает возможность расширения на новые объекты или в иных условиях, такие инновации проходят все стадии инновационного цикла; микроинновации, напротив, являются единичными, то есть единожды внедренные и используемые только на данном объекте, что определяет их появление на третьей стадии инновационного цикла. Помимо того, в рамках данного признака определена зависимость с видами инноваций, классифицируемых по основаниям для возникновения изменений. Базисные инновации имеют стратегический характер, они предназначены для обеспечения конкурентоспособности процесса, продукта, услуги, и всего предприятия в долгосрочной перспективе; микроинновации в основном имеют реактивный характер, то есть появляется реакция на действия конкурентов в период, и необходимо изменить услугу, продукт, технологию и процесс на краткосрочной основе; псевдоинновации характеризуются как запоздалые инновации [2].

По характеру изменений, вызванных инновациями, выделяют процессные инновации, делятся на технологические и продуктовые инновации, включающие в себя внедрение и разработку технологически новых и значительно улучшенных методов

производства, включая методы передачи иностранным инвесторам наиболее привлекательных продуктов. Основой определения привлекательности видов инноваций для иностранных инвестиций послужили качественные оценки доходности, рисков инвестиций и объема инвестиций. Для приведения качественных характеристик к единой оценке рисков инновационных проектов использовался метод рейтинговых оценок с помощью буквенного подхода, представленного в модели PESTLI анализа, дающей возможность выделить основные риски инвесторов, возникающие в процессе инвестирования в инновационные проекты в Российской Федерации, а также классифицировать их. Данный метод выделяет основные сферы, в которых проявляются риски при вложении в инновационные проекты, а именно: политическую (P), экономическую (E), социальную (S), научно-техническую и технологическую (T), правовую (L), инфраструктурную (I) сферы.

Политические риски, такие как правовые ограничения, протекционизм, противоречивость и сложность процедур, процессов, связанных с инвестиционной деятельностью и другие риски, появляющиеся из-за изменений политической ситуации в государстве. Риски, которые связаны с возможными негативными экономическими последствиями в процессе осуществления проекта. Риски социального характера представляют собой риски связанные с нехваткой компетентных кадров, сложностью обучения персонала. Технологические и научно-технические риски определяются рисками проектов и связаны с инновационной деятельностью. Правовыми рисками инвесторов являются группа рисков связанных с регулированием деятельности инвесторов в рамках правового поля. Отсутствие необходимой инфраструктуры для обеспечения прозрачности рынка являются инфраструктурными рисками иностранных инвесторов.

Еще одним подходом к целесообразности применения модели PESTLI является возможность оценки выявленных по данной модели рисков для иностранного инвестора. Анализ традиционных методов классификации рисков инновационной деятельности указывает на возможность использования следующих методов:

1. Качественных методов.

2. Метода экспертных оценок; количественных методов, с помощью проведения

моделирования, расчетно-аналитического, нормативного, статистического анализ.

3. Комбинированных методов.

Проанализировав привлекательности России как новой инновационной площадки для иностранных инвестиций и инвестиционный климат можно сделать вывод, что вместе с колоссальным потенциалом России и возможностями для иностранных инвесторов реализовывать инновационные проекты, существует целый ряд рисков, возникающие на всех этапах деятельности инвестора. В связи с этим, разработана и обоснована модель, выделения рисков PESTLI выделяет необходимость снижения рисков иностранных инвестиций в инновационные сектора экономики России на всех уровнях. Для этого необходимо формирование инновационной среды, соответствующей всем мировым стандартам.

На основе проблем иностранных инвесторов можно выделить рекомендации по методам повышения привлекательности инвестиций в российские инновационные проекты. Прежде всего, наиболее целесообразным методом понижения рисков является применение системы оценки привлекательности для инвестиций инновационных проектов, в зависимости от уровня развития инновационного проекта.

На основании данного исследования выделяются наиболее привлекательные проекты, эти проекты, как правило, основываются на долгосрочных и базисных инновациях. В целях снижения рейтинговых оценок рискованности привлекательных инновационных проектов, была доказана необходимость формирования методов снижения рисков, которые выделяются по системе PESTLI, исходя из традиционных методов снижения рисков таких как, удержание риска, профилактика риска, страхование, удержание рисков, лимитирование и диверсификация. Элементами необходимыми для функционирования рынка иностранных инвестиций, являются вузы, научные организации, научно-исследовательские подразделения предприятий, новаторы, а также самостоятельные лаборатории. Спрос на инновационные проекты формируют иностранные и отечественные компании, а также государство. Также еще одним элементом этого рынка является инвестор, которые рассчитывают получить доход, вкладывая деньги в различные инновационные проекты. Для создания соответствующей инфра-

структуры необходим высокий уровень доверия между участниками и согласованность действий. В процессе формирования рынка появилась необходимость ряда глобальных изменений, таких как разработка проекта федерального агентства по привлечению иностранных инвестиций. Для осуществления работы по данным направлениям необходимо выполнение целого ряда функций, таких как: формирование упорядоченного массива информации о текущих проектах, потенциальных клиентов и инвесторов, создание инновационного реестра, анализ перспектив инноваций, отбор целевых сегментов рынка. Определена структура инновационной экосистемы, содействующая росту привлекательности инновационных проектов и способствующая привлечению иностранных инвестиций на примере ИЦ «Сколково».

Для реализации поставленных целей по снижению рисков для иностранных инвесторов, выделенных по методу PESTLI, необходимо применять их в новых организациях, таких как Центр Инноваций «Сколково». С одной стороны, иностранный инвестор сотрудничая с ИЦ «Сколково» может значительно снизить свои риски при выходе на российский рынок, однако такое сотрудничество создает дополнительные риски. Целями создания данной системы являются: создание благоприятного климата для иностранных инвестиций, создание и развитие инновационной среды, обеспечение функционирования всей системы исходя из стратегической политики развития России. Для достижения поставленных перед этой организацией целей необходимо выполнить ряд условий, главными условиями являются формирование научных кластеров и формирование целевого портфеля участников. Для привлечения участников, которые желают участвовать в инвестировании, было предложено работать по стратегическим направлениям, таким как: способствовать международному сотрудничеству организаций, создание сервисной системы и инфраструктуры для научных исследований, привлечение вложений для реализации проектов, поддержка новых инновационных проектов [4].

Для того чтобы привлечь партнеров для участия в проектах ИЦ «Сколково» был проведен комплекс мероприятий:

1. формирование профессионального сообщества Инновационного центра,

2. поддержка постоянного взаимодействия между корпоративными партнерами и ИЦ «Сколково»,

3. создание венчурного совета.

Для достижения ключевых задач ИЦ «Сколково» приоритетными целями являются: Привлечение специалистов мирового уровня для помощи в реализации проектов и дальнейших исследований, создание образовательных программ для достижения стратегических целей экономики России, создание и развитие международной инновационной образовательной цели, решение наиболее важных структурных задач российской науки, экономики и образования. Более того, важнейшей задачей является формирование виртуальной системы «Сколково», которое направлено на расширение информации для более тесного взаимодействия участников проектов на специализированных площадках интернете, а также предоставить более широкую информацию об участниках проекта, информирование о различных проводимых мероприятиях, а также для официального подведения итогов своей деятельности. Результатом деятельности «Сколково», является создание среды для наиболее талантливых инвестиционных проектах, а также система отбора, привлечения, финансирования, сопровождения исследований, предоставление услуг, помощь в достижении коммерческого успеха организации, сопровождение исследований. А также в создании площадки, на которой будут присутствовать все субъекты ранка – финансовым партнерам, инновационным компаниям, государству, индустриальными партнерами и иностранными инвесторами.

Путем достижения поставленной цели, инновационный центр «Сколково» должен стать центром притяжения для талантливой молодежи, предпринимателей, исследователей, ученых, инвесторов и примером формирования площадки для привлечения иностранных инвестиций.

Наряду с рекомендациями по снижению рисков внутри национальных границ с использованием методов государственного регулирования были сформированы методические рекомендации для иностранного инвестора и определена оптимальная последовательность их выхода на российский рынок.

В рамках исследование было проведено на основе анализа основных экономических показателей и построения модели SWOT,

которая оценивает как микро, так и макро-реду страны – реципиента. После проведения анализа необходимо проведение прединвестиционного аудита, в рамках которого оцениваются все риски, возможные в выбранной стране. На втором этапе выбирается организационно-правовая форма присутствия иностранного инвестора в России. На третьем этапе реализации инвестиционного процесса формируется бизнес-план на среднесрочную перспективу (3-5 лет) с развернутым блоком бюджетирования. Далее происходит регистрация, получение разрешительной документации, создание правовой и финансовой базы деятельности. Пятый шаг – установление деловых связей с партнерами, заключение договоров с контрагентами и обслуживающими организациями. Затем ведется комплексный мониторинг хозяйственной деятельности, диверсификация рисков, формирование и учет краткосрочных и среднесрочных финансовых результатов. Итак: для того, чтобы пройти все перечисленные шаги и выйти на российский рынок с минимальными рисками, необходимо выбрать тип инвестиций, форму собственности, отрасль и проект. Этот выбор должен быть основан на проведенном анализе возможных рисков методом PESTLI. Был сделан вывод, что выбор объекта инвестирования влияет на экономические, социальные и правовые риски. Так, в рамках работы решение в пользу создания нового предприятия предлагается крупным

международным компаниям, которые уверены в своих силах и имеют возможность покрыть все дополнительные затраты; для малых и средних компаний, желающих минимизировать риски, снизить затраты и быстрее выйти на российский рынок предлагается инвестирование в существующие предприятия. Иностранным инвесторам, впервые выходящим на российский рынок, предлагается учреждение иностранного юридического лица, а именно филиала, в целях минимизации валютных рисков, бюрократии, социальных рисков. В заключении были даны общие рекомендации для иностранного инвестора, позволяющие минимизировать риски, выявленные по методу PESTLI. Так, для минимизации выявленных рисков предлагается выходить на российский рынок через ОЭЗ, хеджировать валютные риски, диверсифицировать риск между участниками проекта, регистрировать объекты интеллектуальной собственности.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Соломахин А.С. Инновационное развитие экономики России // Современные наукоемкие технологии . – 2013. – № 10-1. – С. 140-141.
2. Агафонова М.С. Управление инновационным риском в промышленности // Успехи современного естествознания. – 2012. – № 1. – С. 101-102.
3. Баркалов С.А., Половинкина А.И., Шевченко Л.В., Алешин А.В. Инновационные проекты и их влияние на инвестиции активов // Системы управления и информационные технологии. – 2005. – Т. 19, № 2. – С. 68-70.
4. Вострикова О.А., Агафонова М.С. Современное состояние и перспективы мирового хозяйства // Успехи современного естествознания. – 2012. – № 4. – С. 134.

УДК 001.895

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Безкорвайный А.И., Агафонова М.С.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: sambo192@yandex.ru*

Проведенный анализ наглядно и аргументированно продемонстрировал нам, что в наше время очень важна инновационная сфера, главной частью которой является научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), так как они служат основным фактором качественного экономического подъема, который влияет на рост производительности труда и качество жизни. Ведь в современном мире мало вероятно развитие организаций без внесения каких либо инноваций в свою сферу деятельности, а обеспечение конкурентоспособности может быть достигнуто только посредством оптимального введения инновационных технологий, которые предоставляют современные услуги и приложения к ним. А так же исследование показало, что внесение результатов научно-технической работы в хозяйственную сферу рассматривается Правительством Российской Федерации как одно из главных направлений роста и модернизации экономики России, которое обеспечивает реализацию национальных интересов России.

Ключевые слова: инновации, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, менеджмент качества, организация.

IMPROVING THE QUALITY OF INNOVATION IN THE MANAGEMENT SYSTEM FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE SCIENTIFIC-PRODUCTION ENTERPRISE

Bezkorovainy A.I., Agafonova M.S.

Voronezh State Architecture and Civil Engineering, Voronezh, e-mail: sambo192@yandex.ru

The analysis clearly and convincingly demonstrated to us that in our time is very important innovation sphere, the main part of which is scientific research and experimental development (R & D), as they are the main factor of quality economic recovery, which affects the growth of labor productivity and the quality of life. After all, in today's world, it is unlikely development organizations without introducing any innovation in its sphere of activity, and to ensure competitiveness can only be achieved through optimum introduction of innovative technologies that provide advanced services and applications to them. And as research has shown that the introduction of scientific and technical work in the economic sphere is considered by the Government of the Russian Federation as one of the main areas of growth and modernization of the Russian economy, which ensures the implementation of Russia's national interests.

Keywords: innovation, research and development activities, quality management, organization.

Актуальность определяется тем, что в наше время инновационная сфера, главной частью которой является научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), на данном этапе их развития служит основным фактором экономического подъема, и не количественного, а качественного, который влияет на рост производительности труда и качества жизни. Воплощение НИОКР образуют отношения по выведению новых результатов интеллектуальной работы, в первую очередь научно-технической продукции: устройств, новейших материалов, технологий и непосредственно проведение исследовательских работ по их воспроизводству. Внесение результатов научно-технической работы в хозяйственную сферу рассматривается Правительством РФ как одно из главных направлений роста и модернизации экономики России, которое обеспечивает реализацию национальных интересов России.

В нынешней экономике все стратегии предприятий, направлены на долгосрочное развитие, связаны с осуществлением мероприятий в сфере быстрого научно-технического развития. Также привыкание организаций к изменяющейся внешней среде методом стратегического маневрирования среди конкурентов, появляющимися новыми возможностями и опасностями огромных рисков хозяйственной сферы. Это связано с усилившимся, обусловленным методом применения научно-технического прогресса, повысилась значимость проблемы более выгодного приспособления потенциала промышленных НИОКР к требованиям потребителей и интересам других заинтересованных сторон. Конкурентоспособность научно-производственных организаций на данном этапе зависит от ориентации и направленности всей их деятельности на потребителя, и нововведения, обеспечивающие конкурентные превосходства, должны

быть направлены на удовлетворение потребностей конечного потребителя, а качество этих нововведений является главным фактором успеха. В нынешних условиях нельзя обеспечить конкурентные превосходства без работающей системы менеджмента качества всякой научно-исследовательской или научно-производственных предприятий. Одновременно нынешнее многообразие и сложность инновационных операций, и разнообразие условий их создания осложняют типизацию и стандартизацию процедур управления ими, а еще регламентации, ведь без неё нельзя управлять качеством. Повышение потребности в улучшении теории и развития практики управления качеством инновационной деятельности научно производственных организаций, которые реализуют НИОКР в целом, и определяют актуальность данного исследования.

Целью является выработка наиболее важных для научно-производственных организаций промышленности Российской Федерации организационно-методических основ комплектования системы менеджмента качества инновационной работы в всеобщей системе менеджмента стабильного развития, направленной на рост эффективности и конкурентоспособности российского производства.

Обеспечение конкурентоспособности может быть только посредством оптимального введения инновационных технологий, которые предоставляют современные услуги и приложения к ним. Имея ввиду данные соображения, суть системы менеджмента качества разумно понимать как комплексность подразделений и должностных лиц в предприятии, выполняющие документированные процессы и работу менеджмента качества установленными в стандартах методами, которые связаны с образованием менеджмента прочного развития. Это во всех отношениях должно относиться и к сфере инновационной деятельности: НИОКР, разработка, усвоение, улучшения, как правило, в международных стандартах называется возрастанием возможности повышения удовлетворенности конечного потребителя и других интересующихся данной деятельностью. Субъектами инновационной занятости выступают как формальные и неформальные предприятия, так и единичной личности, изобретатели и рационализаторы. Каждое нововведение, проделавший на практике дорогу от инвенции до капита-

лизации, меняет сложившийся склад, и тип действий у большей части группы людей. Вместе с этим для одних групп эти перемены несёт благоприятный характер, интересы вторых остаются не тронутыми, у третьих, по их личной оценке, увеличиваются инновационные издержки и баланс становится отрицательным. Предсказание последствий от будущих перемен создаёт точки зрения всех субъектов, как поддерживающую, нейтральную или противодействующую, а также – иницирующую, так как субъект, занимавший эту позицию, создает новшество и стремится перевести его в нововведение. Так, уровень мотивационной адекватности всех функциональных форм и групп, которые входят в структуры механизма управления инновационной деятельностью в предприятии находятся в непосредственной зависимости от самого процесса создания, апробирования, коммерциализации, а также передачи эффективных инноваций.

В данной работе аргументировано, что умственная занятость в инновационной сфере всей структуры менеджмента качества имеет очень большую важность, так как в противном случае она будет не целевой, а обеспечивающей подсистемой с такими последствиями как бесправность, отсутствие мотивационной базы для продуктивного управления этими процессами и подчиненность в бюрократических структурах. Управление качеством нововведений и инноваций чаще всего рассматривается как комплекс действий, методов и средств обработки и изменении информационной базы о тенденциях запросов конкурентно способного рынка в группы различных параметров (технологический, экономических и технических) для обеспечения эффективного комбинирования организационной структуры, процессов и ресурсов в целях достижения положительного результата всех сторон заинтересованных данным видом деятельности. Методический подход к организации и введению системы менеджмента устойчивого развития, должен соответствовать принципам паритета интересов всех сторон заинтересованных в данном нововведении.

Абсолютно каждый этап инновационного процесса на практике является довольно таки самостоятельной сферой деятельности, имеет свой определённый круг целей, исполнителей, а также задач специфику планирования, предприятия, вложения финансовых средств и управления, и это тех-

нологическое разделение выражает и определяет процесс образования новой продукции. На основе популярной управленческой модели инновационного круга в работе выстроена модель системы менеджмента устойчивого успеха, который основан на процессном подходе. Анализ разнообразных определений инновации и нововведений в экономической литературе дает понять, что своеобразное содержание инновации образуют переменные, а одной из главных функций инновационной деятельности служит функция управления изменениями [3].

Разнообразные виды инноваций определяют специфические запросы к их механизму. Так как согласно положениям стандартов ИСО серии 9000, модель системы менеджмента качества предполагает только управление результатами, то введение инновации в виде обратной связи в модели SMK серьезным образом меняет всю концепцию управления. Система, построенная на стандартах ИСО, органично переходит в концепцию TQM (TotalQualityManagement).

TQM выдвигает новейшую философию управления, новые методы и средства возрастания качества, и тем самым с внедрением управления процессами. Под данным процессом TQM понимается комплексность действий, преобразующие начальный материал, информацию и другие немаловажные ресурсы в итоговый продукт и услуги с аналогичными заранее установленными правилами, стандартами, нормативами и инструкциями.

Нововведения могут рассматриваться как процесс, а также результат, при этом в соответствии с п.2.4 ГОСТ Р ИСО 9000-2010, любой вид деятельности в котором осуществляется пользования ресурсами для преобразования входов в выходы, может быть рассмотрен как процесс. Научно-производственный процесс – это деятельность, которая образует добавленную ценность. Она вводится в качестве обратной связи для управления процессом жизненного цикла продукции в модель системы менеджмента качества научно-производственной организации. Может быть построена агрегированная модель процесса системы менеджмента качества и входящей в нее подсистемы менеджмента качества инновационной деятельности научно-производственной организации.

Введение положений теории менеджмента качества в научно-исследователь-

скую работу и НИОКР обладает определенными особенностями и различается от соответствующих процессов в серийной производственной сфере. Основной чертой процессов на научно-производственных организациях выступает типовая стандартная структура ландшафта процессов и установленного порядка выполнения работ, а также стандартные ограничения: сроки, себестоимость, технологическое и производственное планирование. Но все эти ограничения по своей результативности и времени могут использоваться для построения комплексного показателя, который характеризует операции SMK научно-производственных организаций благодаря оценке образовавшихся отклонений.

Во многих странах в современном мире НИОКР являются одним из ведущих, стратегических секторов экономики, которые показывают большую часть национальной промышленности, создают благоприятные условия для занятости населения и осуществляют технологические шансы инновационного развития страны.

Национальное предпринимательское общество еще не добилось нужного уровня инновационной культуры и не берет во внимание вложение денежных ресурсов в НИОКР основной задачей. По величине вложений в науку наша страна находится далеко не на лидирующих позициях в сравнении с экономически развитыми странами, так Соединенные Штаты Америки каждый год вкладывают в НИОКР более 280 млрд.долл., страны Европейского союза – примерно 190 млрд.долл., Япония – свыше 100, Китай – около 60, Германия – 54, Россия – всего 6. В экономически развитых странах процент предпринимательского сектора экономики в финансировании НИОКР составляет 65-80%. В США на долю корпораций приходится 70%, в ЕС – 56%, в Японии – 72%.

Многие источники выделяют, что современная российская экономика реализует функцию ресурсного снабжения инновационной деятельности экономически развитых стран, и это показывает себя в генерировании разнообразных идей и элементов технологических решений, доводящих до готовых коммерческих инновационных решений в развитых странах, после чего они ввозятся вместе с инновационным товаром производственного и потребительского назначения (таблица).

Структура торгового оборота технологиями
с зарубежными странами в 2014 г., млн. руб.*

	Экспорт			Импорт		
	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн. долл. США	Поступление средств за год, млн. долл. США	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн. долл. США	Выплаты средств за год, млн. долл. США
Всего	1670	3716,3	584,7	1979	4709,3	1862,6
в том числе по объектам сделок:						
патент на изобретение	6	0,0	0,1	7	15,8	3,5
патентная лицензия на изобретение	58	39,5	20,3	90	321,7	71,8
полезная модель	8	5,4	0,7	4	3,1	2,3
ноу-хау	17	32,8	4,9	43	144,7	92,2
товарный знак	20	1,6	1,3	136	443,4	406,7
промышленный образец	1	53,3	2,3	2	0,0	0,0
инжиниринговые услуги	646	3186,1	382,2	1044	2423,0	692,5
научные исследования	600	270,7	111,5	149	172,1	72,7
прочие	314	126,9	61,4	504	1185,5	520,9

Основным условием увеличением эффективности этого процесса, безусловно, является уровень инновационного состояния национальных НПП, а еще степени готовности их СМК. Дать оценку уровню готовности менеджмента качества возможно по присутствию сертификата на СМК, как это принято в настоящее время в экономической литературе. Но также есть и те, кто не разделяет данную точку зрения, так как практически всех организаций присутствуют сертификаты и их СМК формально соответствуют международному уровню, что совсем не связано с их конкурентоспособностью.

Фундаментальная основа снабжения качества инновационной деятельности в структуре менеджмента устойчивого развития научно-производственных организаций – комбинирование соответствующих кадров с правильным использованием корректными ресурсами и оборудования в выгодных бизнес-процессах. На практике нужно делать различие между технологическими способностями и технологией обеспечения качества. Технология обеспечения качества бывает разработана, кодифицирована и передана в партнерской (аутсорсинговой) фирме. В противном случае, если она не может быть полноценно идентифицирована

и отчасти является искусством, то это является уже частью технологической способности, а технологические трансферы успешны только в том случае, если технология идентифицирована или персонал, который имеет знания и навыки, соответствующие этой технологии, образуют часть технологической способности.

Одним из главных факторов выгодного образования подсистемы менеджмента качества инновационной деятельности является обеспечение реализации принципа «принятия решения, где за основу взяты факты». Осуществление управленческих решений на базе статистических фактов подразумевает измерение, сбор данных и информации, которые относятся к определенной проблеме; пользование статистическими методами для анализа данных; принятие решений и исполнение действий на основе баланса итогов анализа фактов, интуиции, опыта, что приводит к уменьшению потерь от мало эффективных управленческих решений.

Образование подсистемы менеджмента качества инновационной деятельности необходимо, чтобы строилась на принципах эффективного управления технологией НИ-ОКР. Комбинация соответствия кадров с

правильным использованием корректных ресурсов и оборудования в эффективных бизнес-процессах – это фундаментальная база обеспечения качества инновационной деятельности в системе менеджмента устойчивого прогрессирования научно-производственных организаций, а выработка технологической стратегии как инновационного процесса должна начинаться с обследования технологических возможностей на базе бенчмаркинга [2], что приводит к возможности понимания рыночной позиции. При построении стратегии формирования менеджмента качества инновационной деятельности для всех технологий учитывается один показатель и выходом может быть пакет маршрутов для каждой технологии и анализом значимой информации о том, как технологические применения окажут влияние на выбор потребителя о соответствии его потребностям этой инновации. Вообще, главный процесс системы менеджмента качества инновационной деятельности имеет определенные составляющие: формирование перечня свойств и характеристик инновации, оценка возможных недостатков, реакций и их результатов, выявление имеющих причин и меры их предотвращения, оценка уровня риска; проверку документации на соответствие нормам ЕСКД и т.д.; конструктивно-технологическую обработку проекта; выявление необходимости в усвоении новых средств и материалов, новых технологических процессов и дополнительной потребности в разностороннем и многофункциональном оборудовании; уточнение в актуальности программы осуществления инновации. Именно так должны выглядеть составляющие главного процесса системы менеджмента качества инновационной деятельности в научно-производственной организации [1].

Выдвинутая подсистема менеджмента качества инновационной деятельности в системе менеджмента устойчивого развития научно-производственных организаций имеет отличие введением комплексного, уровневого анализа стойкого развития и обретение распространенного показателя на основе системы показателей. В ряде преимуществ, данной системы можно выделить также неимение необходимости в априорных предположениях касательно структуры пользования данных необходимых для расчетов.

Организационно-экономические условия снабжения качества инновационной дея-

тельности на научно-производственной фирме имеют ряд аспектов: организационные, структурные, экономические, социальные, но в приоритете лежит формирование процессов мониторинга качества инновационной деятельности, отличающейся введением целостного, многоуровневого анализа и получением на основе этих показателей общего показателя устойчивого развития.

Чтобы конкретизация этих работ отвечала контексту НИОКР, в данной работе сформулировано, что схеме организации работ необходимо планироваться как адаптивная, но не как каскадная. А также итерации нуждаются в необходимости быть ограничены в пределах выполнения всякой работы, все работы обязаны входить в масштабные проектные итерации организационной схемы, а также выполняться параллельно. Перечень и содержательный объем работ и методов не является использованным до конца и наличие по сравнению с описываемыми в иностранных методиках проектными работами, дополнений, целесообразно использовавшиеся для учета данного положения научно-производственного предприятия на российском рынке и факторов национальной, профессиональной и корпоративной культуры [4].

Вывод

Была определены сущность и содержание качества инновационной деятельности как фактора конкурентоспособности предприятия в современных условиях, а так же рассмотрены основные подходы к определению инновационной деятельности в системе менеджмента устойчивого развития и определены организационно-экономические условия эффективного управления качеством инновационной деятельности на научно-производственном предприятии, всё это позволило сделать вывод о том, что инновационная сфера деятельности очень важна в современном мире.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Окунева М.А. Развитие экономики в современной России // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-2. – С. 132-133.
2. Мишина В.С., Агафонова М.С. Понятие «новшество», «инновация» в экономике предприятия // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1. – С. 23.
3. Агафонова М.С., Плужникова Е.В. Конкуренция в инновационной деятельности // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-1. – С. 138а.
4. Агафонова М.С. Инновационные процессы на предприятиях и их инвестиционная активность // Успехи современного естествознания. – 2012. – № 1. – С. 101-102.

УДК. 339.13

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ, КАК ВАЖНЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ РЕНТАБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Березуцкая Ю.А., Агафонова М.С., Бекирова О.Н.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: 79056444759@ya.ru*

Уточнено содержание понятия «предпринимательская структура», выделены отличительные признаки, характеризующие предпринимательскую структуру, проанализированы особенности оценки ее конкурентоспособности. Рассмотрена система критериев оценки конкурентоспособности предпринимательской структуры на основе выделения групп основополагающих, общих и частных показателей, которые оказывают наибольшее влияние на конкурентоспособность предпринимательской структуры. Разработан интегральный показатель уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры, который дает возможность систематизировать результаты оценки по совокупности показателей и адаптированной к управлению конкурентоспособностью предпринимательской структуры. Выявлена методика оценки конкурентоспособности предпринимательской структуры, позволяющая брать во внимание влияние внутренних и внешних факторов, а также экономические интересы основных участников рынка. Разработан механизм управления конкурентоспособностью предпринимательской структуры на основе предложенной методики.

Ключевые слова: предпринимательская структура, конкурентоспособность, диверсификация, интегральный показатель, рентабельность.

COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE STRUCTURES AS AN IMPORTANT ASPECT OF PRODUCTION PROFITABILITY

Berezutskaya Yu.A., Agafonov M.S., Bekirova O.N.

Voronezh State Architecture and Civil Engineering, Voronezh, e-mail: 79056444759@ya.ru

Clarified the concept of “business structure”, revealed features that characterize the business structure, analyzed in particular the assessment of its competitiveness. A system of criteria for assessing the competitiveness of enterprise structures on the basis of allocation of groups of basic, general and specific indicators that have the greatest impact on the competitiveness of the business structure. It developed an integrated indicator of the level of competitiveness of enterprise structure, which allows you to organize the results of evaluation on the set of indicators and adapted to the management of competitiveness of enterprise structures. Revealed technique of an estimation of competitiveness of enterprise structure, which allows to take into account the influence of internal and external factors, as well as the economic interests of the major market participants. A control mechanism competitiveness of enterprise structure on the basis of the proposed method.

Keywords: business structure, competitiveness, diversification, integrated indicator of profitability.

Актуальность

В современном обществе как никогда актуальна тема оценки и управления конкурентоспособностью предпринимательской структуры. В свете событий последнего периода, введение санкций против России и создание импортозамещения, ужесточаются условия на рынке сбыта, а это в свою очередь обуславливает необходимость создания соответствующей системы управления предпринимательской структурой.

Цель

Статья нацелена на анализ оценки и управления конкурентоспособностью предпринимательской организации и отражение основных проблем и возможностей практической оценки конкурентоспособности организации, охватывающих внутренние и внешние факторы, влияющие на предпринимательскую структуру, а также финансово-экономическую заинтересованность основных игроков рыночных отношений.

Показателем конкурентоспособности организации будет коэффициент эффективности эксплуатации его финансового, промышленного, научно-технического и трудового потенциала. Оценка конкурентоспособности предприятия представляет собой комплекс таких позиций, как конкурентоспособность товаров (услуг) и второе – кадровый потенциал предприятия.

В основе воплощения конкурентного потенциала должна находиться систематическая оценка функций предприятий, отражающая существующие статистические данные, хорошо знакомые аналитикам и экономистам. Анализ конкурентоспособности предприятия выявляет не только существующие позиции хозяйствующего субъекта на рынке, но и способность предопределять перспективы его роста, закладываемые стратегическим планированием.

Важным моментом в оценке конкурентоспособности предприятий является то,

что данная оценка обязана обладать широкой областью применения и иметь определенную степень универсальности.

Под выражением «предпринимательская структура» подразумевается предпринимательская организация как единый экономический субъект рыночных отношений, являющий собой комплекс всех его структурных звеньев, производящий свою деятельность автономно, но в плотном контакте с другими участниками рынка, основными признаками которого состоит внедрение научно-технического прогресса, инноватики производства, процессов, освоение финансовой базы, реализация товаров, услуг, функций.

Термин «предпринимательская структура» (далее ПС) в современном мире часто используется в экономической литературе; это обусловлено возрастанием внимания к малому и среднему предпринимательству. Однако определение понятия ПС не заключается только границами производства. Отличительными признаками ПС являются: существование тесных связей среди всех составляющих структуры, наличие особенностей диверсификации; лояльность и умение быстро адаптироваться к изменившейся внутренней и внешней ситуации, освоение новаторства и инновационности продуктов, технологических процессов, маркетинговых ходов, управленческих решений и т.п.

Для ПС присущи следующие признаки (по мере важности): первостепенные (диверсификация, существование единой цели – получение прибыли, самокупаемость, новаторство, инновационность, умение рисковать); второстепенные (инициатива, ответственность, гибкость и приспособляемость к ситуации, самостоятельность и личная независимость, исполнение хозяйственной деятельности на регулярной основе, стабильность (возможность собственного воспроизводства), закрепление к региональной территории).

Совокупность показателей оценки конкурентоспособности предпринимательской структуры состоит из группы основополагающих показателей, отражающих первостепенно особенности региональной экономической стратегии, непосредственно влияющей на предпринимательскую структуру; группу общих показателей, отображающих плодотворность деятельности самой ПС; группы частных показателей, выявляющих степень диверсифицированности деятельно-

сти и продукции ПС и интегральный показатель конкурентоспособности ПС. Данные показатели наиболее четко отражают все жизненно важные направления работы ПС.

Здесь существует тесная взаимосвязь на региональном уровне, затем продвижение своей продукции на рынок, задействуя использование коэффициентов, которые учитывают диверсифицированность ПС.

Выработана стратегия показателей оценки конкурентоспособности. В нее входят основополагающие, общие и частные группы показателей и сформированная из результатов экономической активности региона (коэффициент Джини, процент безработицы, стремление организаций к инновациям, показатель прироста производств и др.); процент рентабельности работы самой ПС (коэффициент текущей ликвидности, индекс производительности труда, коэффициент конкурентности, показатель оплаты труда и др.) и показателей выявляющих степень диверсифицированности ПС (коэффициент диверсификации, коэффициент региональной дисперсии); дающая возможность более объективно анализировать достигнутый уровень конкурентоспособности ПС.

Изучая последовательность конкурентоспособности «товар – предприятие (хозяйствующий субъект) – отрасль – регион – государство», отмечаем, что источником конкурентоспособности является именно ПС, все другие объекты – производные от него. Вследствие этого представляется главным пристальное обращение внимания на конкурентоспособности ПС, ее анализе и количественной оценке. Совокупность показателей будет отличаться, это будет зависеть от объекта оценки и субъекта, производящего оценку, значит для воспроизведения общего метода мониторинга конкурентоспособности того или иного объекта необходимо брать во внимание цели и условия каждого из субъектов оценки.

Особенности мониторинга конкурентоспособности ПС представляют собой разграничение показателей, составляющих базу для оценки, на структурные звенья, включающие в себя 3 группы показателей: основообразующие, общие, частные. В систему итогов мониторинга конкурентоспособности ПС входит группа основообразующих показателей, обличающих конкурентоспособность региона, на территории которого расположена структура, так как обязательно учитывать влияние региональной

экономической политики на развитие и процветание ПС. Другая группа показателей – общие, они непосредственно отражают рентабельность деятельности самой ПС.

Следующая группа показателей – частные, выявляющая уровень диверсифицированности ПС. Исходные данные для показателей первой группы варьируются в зависимости от региона, где располагается территории ПС; для показателей другой группы отображают результаты деятельности ПС и приобретают различную направленность. Исходные данные исследований третьей группы, как и второй, относятся к ПС, но показывают степень ее диверсифицированности и также имеют разноплановую ориентацию. Второе ориентирование анализа – по видам деятельности (финансовая, производственная, маркетинговая, кадровая), что дает возможность при сравнительном анализе изобличить приоритетные направления роста конкурентоспособности. Главным показателем конкурентоспособности ПС является интегральный показатель, который отражает объективный мониторинг конкурентоспособности ПС.

Основной ступенью рейтинга конкурентоспособности ПС является построение и балл значения интегрального показателя конкурентоспособности ПС берущего во внимание и приводящего к единой системе итоги мониторинга конкурентоспособности ПС по монолитности основополагающих, общих и частных показателей. Интегральный показатель вычисляется как средневзвешенное значение, его расчет и величина должны учитывать соответствующие показатели в сравнении с предприятиями-конкурентами и по оцениваемому субъекту в динамике [1].

Главным критерием конкурентоспособности ПС считается интегральный показатель, в большей мере отображающий комплексное влияние всех факторов и выявляет итоги ее деятельности по приоритетным направлениям.

Первая группа – это показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности:

1. Общая рентабельность предприятия (общая прибыль к активам).
2. Чистая рентабельность предприятия (чистая прибыль к активам).
3. Рентабельность собственного капитала (чистая прибыль к собственному капиталу).
4. Общая рентабельность производственных фондов (общая прибыль к средней ве-

личине основных производственных фондов и оборотных средств).

Вторая группа – это показатели оценки эффективности управления:

1. Чистая прибыль к объему реализации продукции.
2. Общая прибыль к объему реализации продукции.

Третья группа – это показатели оценки деловой активности:

1. Отдача от активов (выручка от реализации продукции к активам).
2. Отдача основных фондов (выручка от реализации продукции к основным фондам).
3. Оборачиваемость оборотных фондов (выручка от реализации продукции к оборотным средствам).
4. Оборачиваемость дебиторской задолженности (выручка от реализации продукции к дебиторской задолженности).
5. Оборачиваемость банковских активов (выручка от реализации продукции к банковским активам).
6. Отдача собственного капитала (выручка от реализации продукции к собственному капиталу).

Четвертая группа – это показатели оценки ликвидности:

1. Текущий коэффициент ликвидности (оборотные средства к срочным обязательствам).
2. Прочие активы к срочным обязательствам.
3. Индекс постоянного актива (основные фонды и прочие необоротные активы к собственным средствам).
4. Коэффициент автономии (собственные средства к валюте баланса).
5. Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами (собственные оборотные средства к запасам).

Эти показатели, на основании сказанного, дают возможность проанализировать позиции каждого звена (фундаментального, общего, частного), которые влияют на ПС [2].

Прогрессирующая роль предпринимательской структуры в экономике страны нуждается в глубоком исследовании проблем связанных с обеспечением конкурентоспособности, применение объектно-субъектного подхода в оценке, рассмотрение имеющихся в исследовании новых методических подходов к оценке и управлению конкурентоспособных ПС. Исходя из вышесказанного, методическое обеспечение оценки и управления конкурентоспо-

способностью предпринимательской структуры это актуальная тема, представляющая собой и теоретическую, и практическую значимость.

Методика оценки конкурентоспособности ПС – является важнейшей частью методического обеспечения оценки и управления конкурентоспособностью ПС. При помощи нее нужно осуществлять измерения приобретенного уровня конкурентоспособности и правильно определить ведущие действия по управлению повышением и сохранением конкурентоспособности предпринимательской структуры. В методическое обеспечение конкурентоспособности ПС входит механизм управления конкурентоспособностью, основанный на методике оценки конкурентоспособности предпринимательской структуры. Способ управления конкурентоспособностью содержит в себе объекты, субъекты, цели, задачи, принципы, функции, методы и средства достижения целей, методы воздействия. При эксплуатации эффективного механизма управления возможно создать объективные, обоснованные и целевые указания и шаги по предоставлению и подъему конкурентоспособности ПС.

Объекты, которые обладают признаками конкурентоспособности представляют: товар, организацию, направление организации, регион и страна. На месте субъектов оценки выступают разные участники рынка: потребители, конкуренты, инвесторы, государство. Отсюда следует, что во время оценки конкурентоспособности с точки зрения объектно-субъектного подхода важно учесть множество разных показателей с позиции определенных субъектов оценки по отношению к разным объектам, которые подлежат оценке.

Выработана методика оценки конкурентоспособности ПС, принимающая во внимание воздействие внешних и внутренних факторов и в которую входят такие ступени, как: выявление необходимости (актуальности), задач; определение целей оценки и управления конкурентоспособностью ПС; анализ ПС, формирование и выделение ключевых направлений оценки конкурентоспособности; сбор данных, информации о результатах деятельности ПС, о состоянии внешней среды; оценка конкурентоспособности ПС; оценка результатов проведения оценки конкурентоспособности ПС и подготовка конечного заключения; разработка

и внедрение процедур по повышению (сохранению) конкурентоспособности ПС.

Главнейшая задача методического обеспечения и управления конкурентоспособностью предпринимательской активности – это предоставление наиболее действенной работы фирмы или функционирования индивидуального предпринимателя, что предусматривает нацеливание на инновацию и создание nano-технологий, а также на умение привлечь и правильно распорядиться ресурсами из различных источников для урегулирования выбранных задач.

Выявлен механизм управления конкурентоспособностью предпринимательской структуры, включающий в себя: анализ текущего состояния предпринимательской структуры, моделирование, исследование основных факторов; мониторинг оценки конкурентоспособности предпринимательской структуры по всем группам факторов; сравнение результатов оценки; создание и осуществление всех действий или анализ эффекта и исследование факторов, способствующих увеличению конкурентоспособности ПС и показывающий собой динамическую группу связанных между собой процессов реализации, урегулирование с целью сохранить и увеличить уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры в перспективе на долгое время. На базе проверки метода мониторинга конкурентоспособности ПС составлен механизм управления конкурентоспособности предпринимательской структуры, представляющий собой цепочку воплощения заданных действий [3].

Вывод

Конкурентоспособность организации – это процесс созидания, выпуска и сбыта товаров и услуг, имеющих спрос на рынке сбыта. Степень конкурентоспособности организации – это процент эффективности освоения его не только финансового потенциала, но и рабочего, промышленного, научно-технического. Не стоит забывать, что степень конкурентоспособности ПС всегда меняющаяся величина. Отсюда следует, как только будет достигнут определенный уровень конкурентоспособности, его невозможно будет сохранить без усилий. Из сказанного делаем вывод: процесс роста и стабилизации уровня конкурентоспособности организации – это процесс, требующий грамотного управления.

Всякий показатель, касающийся промышленной и рыночной части хозяйствующего субъекта в некоторой мере имеет воздействие на его конкурентоспособность. Неточности, допущенные при оценке конкурентоспособности организации могут обернуться ошибками в управлении конкурентоспособностью и, следовательно, может произойти ухудшение рыночных позиций предприятия.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Корякин Н.В. Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-2. – С. 125а.
2. Сарви М.О., Агафонова М.С. Проблемы рентабельности как показателя экономической деятельности предприятия в современной рыночной экономике // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 1. – С. 29.
3. Баркалов С.А., Агафонова М.С., Скогорева А.С. Создание и оценка корпоративного имиджа предприятия // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-2. – С. 212.

УДК 338.012+65.01.005

НАУЧНЫЙ ОБЗОР: ПОСТНЕЗАВИСИМЫЙ ПЕРИОД РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ УЗБЕКИСТАНА: УСПЕХИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Бобохужаев Ш.И.

*Преподаватель-консультант Проекта WB "Rural Enterprise Support Project Phase II",
Ташкент, e-mail: bobshuh@mail.ru*

Сегодня в нефтегазовой отрасли Узбекистана наблюдается тенденция падения добычи как нефти, так и природного газа. Вследствие этого появились различные проблемы в отрасли. Научная основа изучения проблем позволит разработать комплекс мер для их устранения. В работе проделан анализ нефтегазовой отрасли Узбекистана в постнезависимый период развития. Рассмотрены история развития, проблемы, привлечённые инвестиции, инвестиционные проекты, деятельность нефтегазовых компаний на рынке ценных бумаг, корпоративное управление и перспективы нефтегазовой отрасли Узбекистана.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционные проекты, медвежий тренд, рынок ценных бумаг, листинг, капитализация, IPO, ADR, GDR, корпоративное управление, высокотехнологичные нефтегазохимические кластеры.

SCIENTIFIC REVIEW: POST-INDEPENDENT PERIOD OF DEVELOPMENT OF OIL AND GAS INDUSTRY OF UZBEKISTAN: PROGRESS, PROBLEMS AND PROSPECTS

Bobokhujaev Sh.I.

*Project Teacher Consultant WB "Rural Enterprise Support Project Phase II",
Tashkent, e-mail: bobshuh@mail.ru*

Today is observed the tendency of falling of oil production and natural gas in oil and gas industry of Uzbekistan, therefore appeared various problems. Carrying out scientific researches of problems will allow developing a package of measures for their elimination. In work was made the analysis of oil and gas industry of Uzbekistan is carried out to the post-independent period of development and the history of development, problems, the attracted investments, investment projects, activity of the oil and gas companies on securities market, corporate management and prospects of oil and gas industry of Uzbekistan.

Keywords: investment climate, investment projects, bear trend, securities market, listing, capitalization, IPO, ADR, GDR, corporate management, hi-tech petrochemical clusters.

Актуальность

Нефтегазовая отрасль Узбекистана является крупнейшим сегментом экономики и имеет важнейшее стратегическое значение для развития всей экономики республики. Несмотря на то, что на мировом рынке энергоносителей наблюдается нестабильность, отражающаяся также на состоянии нефтегазовой отрасли республики, деятельность нефтегазовых компаний характеризуется предсказуемостью. Вместе с тем, ухудшение геологических условий добычи и рост издержек добываемых энергетических и минеральных ресурсов усиливают риски торможения роста промышленности, снижения экспортных поступлений [15, с.4]. Накопленные проблемы отрасли за последние годы обернулись медвежим трендом падения объёмов добычи нефти и природного газа. Как следствие, основная проблема повлияла на сопутствующие другие проблемы в нефтегазовой отрасли республики и требует решения. Для разработки соответствующих мер по решению стоящих перед от-

раслью проблем, необходимо провести достаточно тщательные и объективные научные исследования, начиная от истоков и заканчивая оценкой негативного влияния.

История

Нефтегазовая отрасль Узбекистана имеет более чем вековую историю развития. Добыча нефти и его промышленная разработка осуществляется в республике с 1885 года [42]. Нефть добывали в Ферганской долине из двух колодцев вблизи поселка Чимион, где в 1900 году начались серьезные разведочные работы, а в 1904 году с глубины более 270 метров была получена фонтанирующая нефть. В 1906 году в Ферганской области был построен нефтеперегонный завод, где основными продуктами были осветительный керосин и отопительный мазут. Промысловую нефть направляли на завод гужевым транспортом, далее перерабатывали и использовали готовую продукцию, часть которой экспортировалась железнодорожным и вьючным путем в Афганистан и Китай. В 1907 г. завод купили братья Но-

бель, которые его реконструировали, начав эксплуатировать четырехдвоймовый нефтепровод от Чимионского промысла до завода и построив резервуарный парк. В 1940 году годовая мощность завода достигла 176 тыс. тонн и при этом, была своя лаборатория, а также качественно вырос технологический процесс.

Добыча нефти в Узбекистане активизировалась в 1920-1932 гг. В 40-е гг. XX в. осуществлен ввод в эксплуатацию Палвайташского, Южно-Аламыштикского, Шарихан-Ходжаабадского и ряда других месторождений, что позволило существенно увеличить масштабы добычи. К 1950 г. объем годовой добычи нефти в республике возрос до 1,34 млн. т, что превысило довоенный уровень более чем в 10 раз [41]. Нефтяные месторождения разведаны в Республике Каракалпакстан и Кашкадарьинской, Бухарской, Сурхандарьинской, Наманганской, Андижанской и Ферганской областях республики. Основная часть (около 75%) запасов нефти сосредоточены в Кашкадарьинской области, где расположено крупнейшее месторождение Кокдумалак (почти 70%).

Развитие газовой промышленности республики имеет менее продолжительный период, но в то же время по запасам природного газа Узбекистан занимает одно из ведущих мест в мире. На территории республики выделяют такие нефтегазоносные объекты как: Устюртский, Юго-Западно-Гиссарский, Бухара – Хивинский, Ферганский, Сурхандарьинский, Каракалпакский. Наиболее крупные газовые месторождения расположены в Бухара – Хивинском и Юго-Западном – Гиссарском нефтегазоносных районах – это Мубарекская и Шуртанская группы. Данные месторождения содержат большой объем всех запасов газа в республике. Запасы газового конденсата сосредоточены в основном в Бухара – Хивинском и Сурхандарьинском районах [14, с.39-42].

Первый газ был получен в 1953 году на месторождении Сеталан-тепе в Кызылкумской пустыне. Также в 1956 г. в Кызылкумской пустыне было открыто уникальное газонефтяное месторождение Газли, запасы газа на котором превысили 1 трлн. м³. Основные запасы свободного газа сосредоточены на месторождениях Шуртан, Зеварды, Кокдумалак, Алан и Адамташ. Высокое содержание сероводорода в газе наблюдается на месторождениях Уртабулак (5%), Денгизкуль-Хаузак (4,25%), Кандым (1,89%),

Аккум (1,92%) [41]. Природный газ большинства открытых месторождений является высокосернистым. Постепенное истощение запасов бессернистого газа месторождения Газли и потребность в связи с этим в срочной организации добычи малосернистого и высокосернистого газов обуславливали необходимость строительства завода по переработке природного газа с целью его очистки от газовой серы [43]. В 1972 году введена первая очередь Мубарекского газоперерабатывающего завода в Кашкадарьинской области, положившего начало газопереработке в Узбекистане, а в 1980 г. пущен завод в Шуртане.

Современное состояние

Нефтегазовая отрасль занимает первое место в республике по объемам экспортной выручки и составляет 7% общего объема ВВП [46]. Сегодня на территории республики насчитывается 243 месторождений углеводородов, из которых 111 открыты за последние 20 лет, из них 15 – силами иностранных инвесторов [39]. Из 243 месторождений углеводородного сырья, на 194 имеются залежи свободного газа, на 121 – нефти и на 157 – конденсата. Из общего числа месторождений 104 находятся в разработке, 60 – подготовлены к разработке и 69 находятся в процессе изучения [44]. Геологические запасы нефти республики составляют 5 млрд. тонн, а доказанные запасы нефти – 530 млн. тонн. По итогам 2012 и 2013 года подтвержденные запасы нефти в Узбекистане составили 0,1 млрд. тонн (0,6 млрд. баррелей), а природного газа – 1,1 трлн. кубометров [6, с.32]. По добыче газа республика занимает второе место в СНГ, а по добыче нефти на декабрь 2014 года занимал 50-е место среди стран мира [45].

В целом, деятельность нефтегазовой отрасли и удельный вес продукции топливной промышленности в структуре промышленного производства за последние годы характеризуется разнонаправленными трендами, рост с 2002 по 2009 годы, сменился падением с 2010 по 2014 годы (рис. 1). Анализ основных показателей топливной промышленности за 2002-2014 годы показывает рост объема продукции за последние 13 лет в 16,7 раза. В 2011 году в нефтегазовой отрасли произведено продукции на сумму свыше 7,3 трлн. сум (свыше 4,0 млрд. дол. США) [47] и доля импорта составила 3,7%. За год было произведено 1,31 млн. т бензи-

на, 1,05 млн. т дизельного топлива, 0,33 млн. т керосина, 0,26 млн. т СУГ и 0,26 млн. т масел и смазок [48].

За 2012 год добыча нефти и газового конденсата в Узбекистане снизилась на 10,8% по сравнению с 2011 годом. В 2013 году темпы роста выпуска промышленной продукции в сопоставительных ценах составили 102,6% [49].

В 2013 году планировалось снизить себестоимость продукции на 291,3 миллиардов сумов, а фактически этот показатель достиг 294,6 миллиардов сумов и выполнен на 101,1%. В 2014 году темпы роста производства промышленной продукции относительно аналогичного периода 2013 года составили 101,6% [50]. В целом, добыча нефти за 2002-2014 годы снизилась в 2,5 раза (рис. 2).

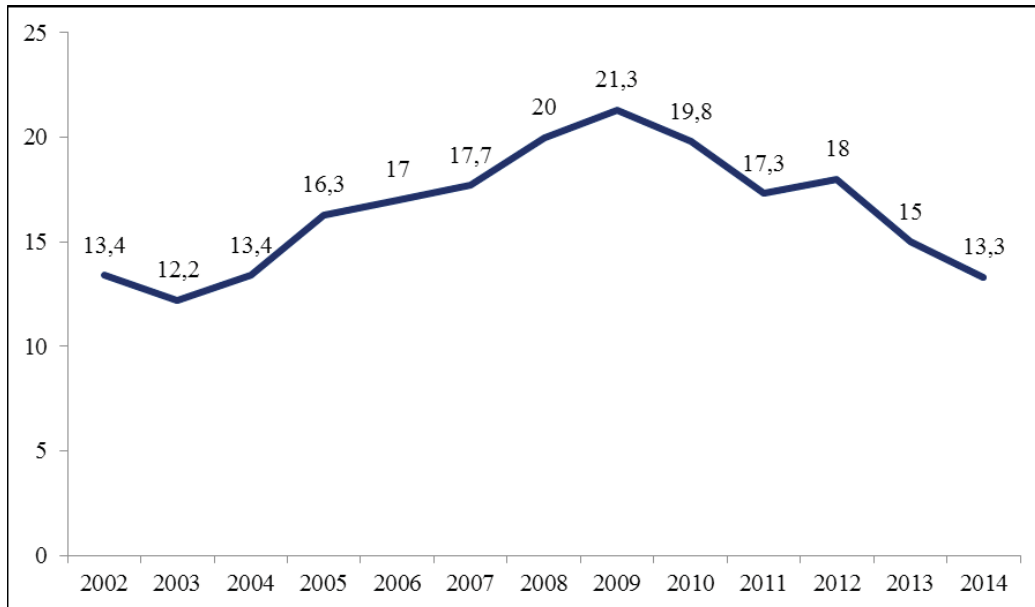


Рис. 1. Удельный вес продукции топливной промышленности в структуре промышленного производства, %

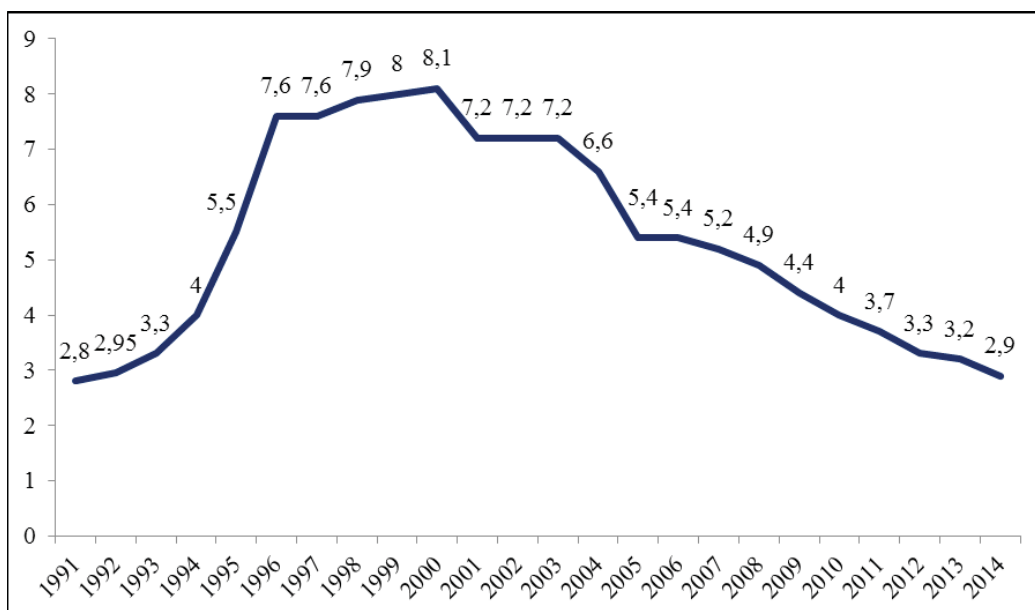


Рис. 2. Добыча нефти, включая газовый конденсат, за 1991-2014 годы, млн.т. [13, с.10; 1, с.233; 41; 71; 16-22]

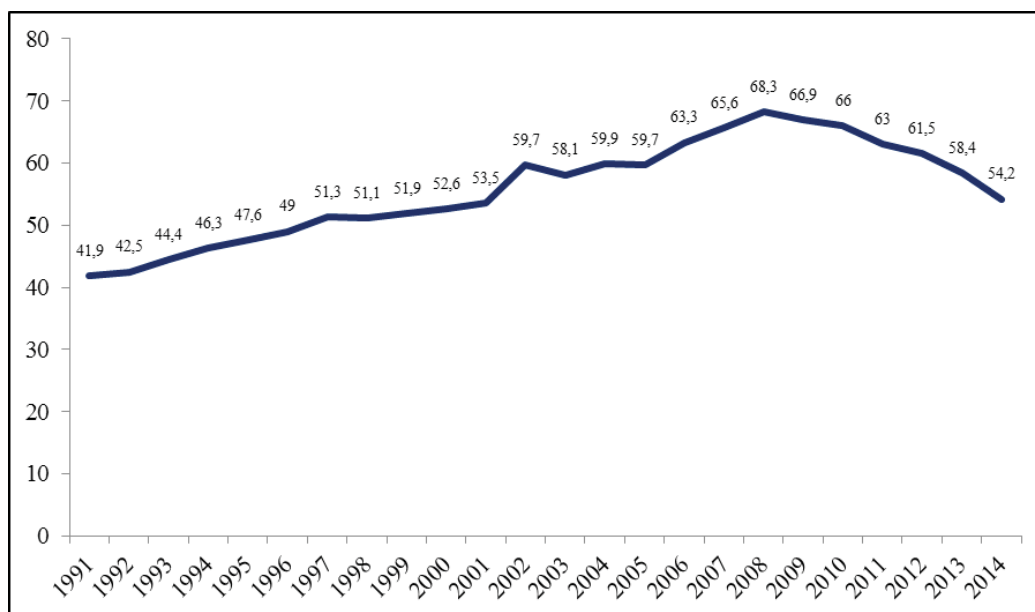


Рис. 3. Добыча природного газа за 1991-2014 годы, млрд. куб. м. [13, с.10; 1, с.233; 41; 71; 16-22].

Добыча газа с 1991 года по 2008 года выросла с 41,9 до 68,3 млрд. куб. м, а с 2009 года по 2014 годы снизилась до 54,2 млрд. куб. м или на 21% последние 6 лет (рис. 3).

В 2014 году НХК «Узбекнефтегаз» получил чистую прибыль в размере 67,241 млрд. сумов, превысив показатель 2013 года на 5,141 млрд. сумов или 8,3% [51]. Расходы компании в 2014 году выросли, составив 25,25 млрд. сумов (в 2013 году – 19,255 млрд. сумов). Доходы от финансовой деятельности выросли с 149,337 млрд. сумов в 2013 году до 238,245 млрд. сумов в 2014 году, а расходы – с 105,913 млрд. сумов до 180,71 млрд. сумов. Активы компании увеличились с 5,864 трлн. сумов в 2013 году до 8,287 трлн. сумов в 2014 году. Собственные средства превысили 2,763 трлн. сумов в 2014 году против 2,318 трлн. сумов в 2013 году. В 2014 году уставной капитал вырос и составил 999,773 млрд. сумов по сравнению с 997,64 млрд. сумов в 2013 году. Обязательства компании также выросли и составили 5,524 трлн. сумов в 2014 году против 3,546 трлн. сумов в 2013 году. Также освоено инвестиций на 113,4% и введено в эксплуатацию 7 проектов.

Проблемы

Наряду с позитивными результатами деятельности нефтегазовой отрасли в последние годы возникли проблемы и негативные тенденции, связанные объективными и субъективными

причинами, а их следствием стало снижение объемов добычи нефти и газового конденсата, а также природного газа.

Объемы добычи нефти в республике стали снижаться, начиная с 2002 года, в то время как потребление только росло. В течение 90-х годов 20 века производство нефти было резко увеличено с 2,8 млн. т в 1991 году до 8,1 млн. т к 2002 году (см. рис. 3). Но в последующем объемы добычи нефти неуклонно снижались и если в 2003 году ежедневный объем добычи нефти составлял 171 тыс. баррелей, то в 2009 году – 107 тыс. баррелей, а в декабре 2014 году достиг 65 тыс. баррелей. Как считают эксперты, к объективным причинам устойчивого падения добычи нефти и газового конденсата можно отнести истощение запасов действующих месторождений, причем текущий объем извлекаемых резервов жидких углеводородов не превышает 0,1 млрд. тонн (коэффициент резервов к текущей добыче – 18,9) [52]. Кроме того, причиной также считается ограниченность сырьевой базы и неудачная эксплуатация имеющихся запасов в первые годы независимости [40].

Существуют также проблемы, связанные с технологией разработки заводненных объектов, из которых необходимо выделить неравномерность вытеснения нефти закачиваемой водой из пластов, образование областей обводнения. Отсюда возникает проблема извлечения остаточной нефти из за-

водненных зон пласта, т.е. увеличения коэффициента нефтеотдачи.

Снижение добычи нефти и газового конденсата повлияло на падение объемов переработки нефти и производства нефтепродуктов. Снижился уровень загрузки имеющихся производственных мощностей НПЗ с 73,7% в 1998 г. до 50-55% в 2009 году [72]. В связи с необходимостью загрузки нефтеперерабатывающих заводов и возобновлением экспорта нефтепродуктов, импорт нефти возрос почти вдвое. Кроме низкой загрузки производственных мощностей нефтеперерабатывающих заводов, деятельность НПЗ становится убыточной из-за высокой стоимости импортного сырья, так как переработка и реализация готовой продукции осуществляется по фиксированным ценам.

Учитывая, что все процессы в нефтегазовой отрасли взаимосвязаны, снижение добычи нефти и газового конденсата также стало причиной недостаточности оборотных финансовых ресурсов отрасли, которые направлялись, в первую очередь, на закупки импортного сырья. Недостаток финансовых ресурсов стало ограничением возможности обеспечения текущих нужд в цепочке геологоразведка – бурение – добыча. А недофинансирование в свою очередь является следствием снижения объема запасов и добычи природного газа. Также к проблемам нефтегазовой отрасли относится высокое значение показателя коэффициента удельных затрат на единицу произведенной продукции.

Деятельность сервисных предприятий НХК «Узбекнефтегаз» ограничена и требует коренных изменений, а также реформирования. Специфика деятельности сервисных предприятий НХК «Узбекнефтегаз» связаны с необходимостью выполнения работ по заказу самого холдинга. Кроме того, сервисные предприятия не имеют полномочий для самостоятельной организации закупок сырья и материалов, которые могут потребоваться, если они выигрывают тендер на сервисное обслуживание сторонних компаний.

В развитии внешнеэкономического сотрудничества Узбекистана одной из основных проблем является ограниченность транспортных коммуникаций, в частности отсутствие выхода к морским портам. Кроме того, Узбекистан окружен странами, также не имеющих выхода к морским портам.

К субъективным причинам, оказавшим негативное влияние на развитие нефтегазовой отрасли относятся [72]:

- неэффективная система управления отраслью, которая не позволяет быстро решать возникающие проблемы;

- недостаточно высокий уровень квалификации кадров, а также низкий уровень менеджмента на всех уровнях управления;

- высокий уровень налоговой нагрузки на отрасль, который не стимулирует ее развитие.

На сегодняшний день субъективной основной проблемой дальнейшего развития нефтегазовой отрасли республики является громоздкая и неэффективная система управления отраслью. Данная система дублирует функции, расточительна в использовании финансовых ресурсов и не соответствует задачам, направленные на устранение тенденций снижения запасов и добычи углеводородных ресурсов.

Инвестиции в отрасль

За годы независимости в Узбекистане создан благоприятный инвестиционный климат, широкая система правовых гарантий и льгот для иностранных инвесторов, разработана целостная система мер по стимулированию деятельности предприятий с иностранными инвестициями. В законодательную базу привлечения иностранного инвестора в нефтегазовую отрасль республики вошли следующие законы: «О недрах» [23], «О концессиях» [25], «Об иностранных инвестициях» [27], «Об инвестиционной деятельности» [28]. В апреле 2000 года был издан Указ Президента «О мерах по привлечению прямых иностранных инвестиций в разведку и добычу нефти и газа» [31]; в декабре 2001 года принят закон «О соглашениях о разделе продукции» [24]. В 2005 году Указом Президента Узбекистана «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых частных иностранных инвестиций» участникам СП (в уставном капитале которых иностранная доля составляет не менее 50%) были предоставлены дополнительные льготы, предусматривающие освобождение от уплаты налога на прибыль по основной деятельности СП, на имущество, а также от отчислений в дорожный фонд и от ряда других бюджетных выплат. Кроме того, убытки от основной деятельности, возникающие у создаваемых СП, переносятся на срок до 5 лет рав-

ными долями для погашения за счет прибыли в годы, следующие за отчетным периодом, когда деятельность была убыточной.

Кроме того, свою роль для привлечения иностранных инвесторов сыграли принятый закон РУз от 30 апреля 1998 года «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов» [26] и закон РУз от 25 мая 2000 года «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» [29]. Необходимо отметить, что для привлечения зарубежных инвестиций иностранным компаниям предоставляются различные льготы.

На сегодняшний день механизм привлечения инвестиций в нефтегазовую отрасль состоит из ряда направлений. Из различных форм привлечения иностранных инвестиций в нефтегазовую отрасль, применяемых в зарубежной практике, в республике отдается предпочтение соглашению о разделе продукции (СРП) и созданию совместных предприятий (СП). После принятия закона об СРП республика в добычных СРП довольствовалась лишь небольшой прибылью от раздела продукции, но с 2004 года стал твердо отстаивать свою долю в СРП от 20% до 50%, а в СП – не менее 50% (СРП «Шахпахты», СРП «Арал», СП «УзСНПС Петролеум», СП «Гиссарнефтегаз») [1, с.227]. На сегодняшний день действующие СРП заключены с двумя российскими – НК «Лукойл» и ОАО «Газпром», а также с корейской КНОС и китайской ССНПС компаниями.

Добыча углеводородов осуществляется в Устюртском регионе и на Гиссарском инвестиционном блоке. Помимо соглашений о разделе продукции, Узбекистан также заключил соглашения о геологоразведке. Среди иностранных партнеров, сотрудничающих в области геологоразведки, такие страны, как КНР, Корея и Вьетнам.

Для получения большей выгоды при реализации проектов по добыче, в республике используют форму организации СП. В целом, если до 2006 года из 6 заключенных соглашений в республике 4 относились к СРП, то за период с 2006 по 2009 годы из 46-ти соглашений 19 относились к СП, 16 – соглашений о сотрудничестве в геологическом изучении и разведке, по которым оговорено, что в случае открытия месторождений, создаются на паритетных началах СП, и 11 – СРП.

Инвестиционные проекты

За годы независимости в нефтегазовой отрасли Узбекистана было реализовано

наибольшее количество масштабных инвестиционных проектов, направленных на достижение топливно-энергетической независимости и выпуска продукции с высокой нормой добавочной стоимости. К таким проектам необходимо отнести строительство Бухарского и реконструкцию Ферганского нефтеперерабатывающих заводов, создание Ходжаабадского подземного хранилища газа, возведение Шуртанского газохимического комплекса (ШГХК), строительство 3-х очередей установки получения пропан-бутановой смеси (УППБС) на Мубарекском газоперерабатывающем заводе (МГПЗ) и ряд других проектов, каждый из которых сыграл определенную роль для социально-экономического развития республики. К примеру, строительство 1-3 очереди УППБС на МГПЗ позволяет ежегодно перерабатывать 12 миллиардов кубометров природного газа и производить до 258 тысяч тонн сжиженного газа и 125 тысяч тонн газового конденсата в год, что дала возможность существенно увеличить производство высоколиквидной продукции, необходимой для удовлетворения потребностей населения, промышленности, транспорта и жилищно-коммунального хозяйства [53].

На современном этапе НХК «Узбекнефтегаз» совместно с зарубежными партнерами прорабатывает ряд важных инвестиционных проектов, реализация которых существенно повлияет на структуру рынка топливных ресурсов как внутри страны, так и в регионе. Сегодня реализуемые мероприятия по развитию отрасли осуществляются в соответствии Указа Президента Республики Узбекистан «О Программе мер по обеспечению структурных преобразований, модернизации и диверсификации производств на 2015-2019 годы». В соответствии данной Программы НХК «Узбекнефтегаз» планирует реализовать 77 инвестиционных проектов, в том числе совместно с иностранными компаниями, общей стоимостью 32,06 млрд. долл. США, направляемой на организацию производств высокотехнологичной нефтехимической и химической продукции на основе глубокой переработки углеводородов.

Кроме привлечения инвестиций в проведение геологоразведочных работ, в республике осуществляются инвестиционные проекты совместно с зарубежными партнерами, связанные с переработкой углеводородного сырья, с целью расширения произ-

водства продуктов газохимии, увеличения степени извлечения ценных компонентов из газа и расширения ассортимента выпускаемых товаров народного потребления. В рамках Инвестиционной программы Узбекистана на 2015 год в целом предусмотрена реализация 446 проектов с прогнозом освоения инвестиций и кредитов более 6,5 млрд. долл. США [54]. Несмотря на то, что год ещё не закончился в экономику нашей республики инвестировано около 16 млрд. дол. США в эквиваленте, что составляет примерно 23,3% от общего объема основных фондов [38].

Наибольший объем иностранных инвестиций приходится на нефтегазовую и нефтехимическую отрасли. В 2015 году планируется освоить иностранные инвестиции в объеме 3,534 млрд. долл. США. Из них 156 проектов реализуются за счет участия иностранных инвестиций и кредитов. Источниками финансирования 80 проектов планируется привлечь прямые иностранные инвестиции зарубежных компаний, доля которых составляет примерно 75% в общем объеме запланированного освоения иностранных инвестиций и кредитов. Остальные 76 проектов реализуются под гарантию правительства за счет льготных кредитов таких банков, как Всемирный банк, Азиатский банк развития, Исламский

банк развития, а также кредитных институтов Японии, Кореи, Китая, Японии, Германии, Франции, арабских стран и др. Если провести анализ проектов Инвестиционной программы 2015 года, то самый большой объем иностранных инвестиций приходится на нефтегазовую и нефтехимическую отрасли.

В количественном выражении можно отметить, что если в 2000 году объем освоенных иностранных инвестиций составлял 189,5 млн. долл. США, то в 2012 году этот показатель увеличился до 1941,3 млн. долл. США, что показывает рост более чем в десять раз.

Объем прямых иностранных инвестиций в нефтегазовую отрасль республики Узбекистан увеличился с 2001 по 2013 год более чем в 320 раз (с 5,3 млн. долл. в 2001 году до 1,724 млрд. долл. США в 2013 году) [56]. В 2014 году нефтегазовый сектор аккумулировал 2,228 млрд. долл. США прямых иностранных инвестиций (рис. 4).

Если общий приток инвестиций, вложенных в нефтегазовую отрасль Узбекистана, увеличивается с каждым годом, то можно утверждать, что механизм привлечения инвестиций работает эффективно. В то же время положительная динамика притока инвестиций связана также со многими другими факторами.

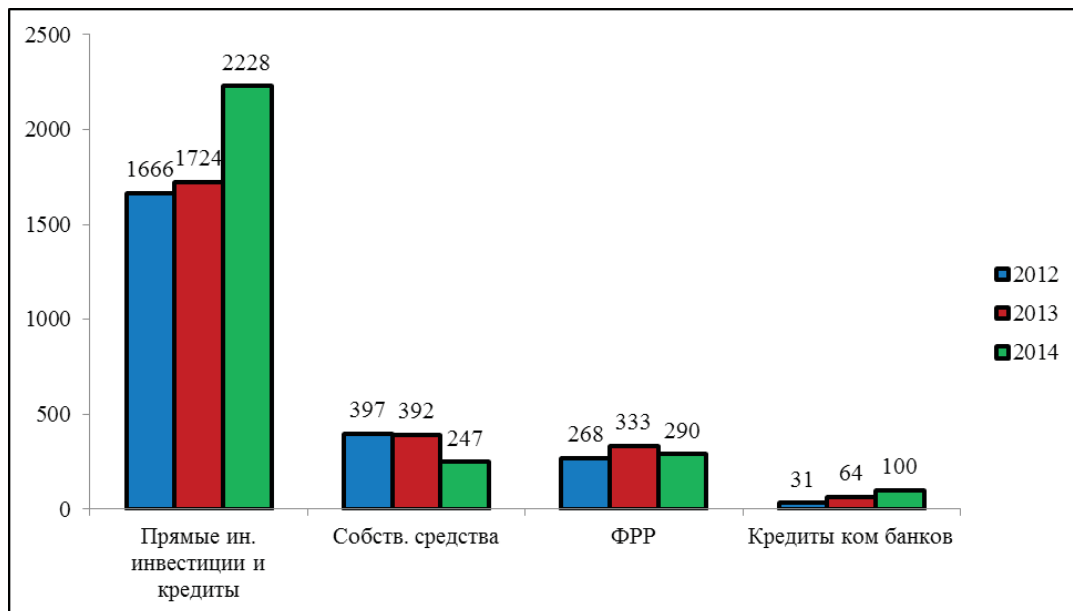


Рис. 4. Структура привлеченных инвестиций НХК «Узбекнефтегаз» за 2012-2014 годы, млн. дол. США

(при подготовке использованы материалы Госкомстата РУз, сайта НХК «Узбекнефтегаз» <http://ung.uznginf.uz/>, раздел «Об итогах работы НХК "Узбекнефтегаз"» в 2012-2014 гг.)

Если рассматривать динамику привлечения инвестиций и реализацию инвестпроектов в отрасли, то в 2011 году НХК «Узбекнефтегаз» осуществила реализацию 36 проектов [57]. В 2012 году нефтегазовый сектор занимал 5,1% в ВВП, 18,3% – в структуре промышленного производства и 23% в экспорте продукции, добившись 10,3% прироста экспорта. В сравнении с уровнем 15,3% в 2000 году, удельный вес освоения прямых иностранных инвестиций в 2012 году составил 59,2% от общего объема освоенных в республике инвестиций. В 2013 году НХК «Узбекнефтегаз» реализовала 41 проект общей стоимостью 24,2 миллиардов долл. США [58]. По итогам 2013 года освоено 2809,76 млн. долл. США инвестиций, прогнозные показатели выполнены на 111%. В 2013 году НХК «Узбекнефтегаз» сданы в эксплуатацию новые мощности по 12 проектам. В 2014 году в Узбекистане планировал освоить наибольший объем иностранных инвестиций в топливно-энергетическом секторе на сумму 2,604 млрд. долл. США по 35 проектам. При этом иностранные компании планировали вложить 2,228 млрд. долл. США прямых инвестиций в 16 проектов в нефтегазовой отрасли [59]. Например, если суммарный капитал инвестированных средств НК «Лукойл» в Узбекистане за 2013 год составил 657 млн. долл. США, то в 2014 году компания инвестировала 838 млн. долл. США на реализацию двух соглашений о СРП по добыче газа [60]. В целом, в ближайшие годы НХК «Узбекнефтегаз» планирует претворить ряд проектов на сумму 3199,2 млн. долл. США [61].

В рамках Инвестиционной программы Узбекистана на 2015 г. наибольший объем иностранных инвестиций – 2,29 млрд. долл. США намечено освоить по 35 проектам в топливно-энергетическом секторе, из которых прямые инвестиции зарубежные компании планируют вложить в сумме 2,07 млрд. долл. США в 15 проектов в нефтегазовой отрасли [63]. В соответствии программы развития нефтегазовой отрасли на 2015-2019 годы, утвержденной Президентом РУз И.А. Каримовым, НХК «Узбекнефтегаз» предусматривается реализовать 54 инвестиционных проекта общей стоимостью 18,5 млрд. долл. США [64]. Программа направлена на модернизацию, техническое и технологическое обновление производства нефтегазовой отрасли. В программу включены проекты по строительству газоперера-

батывающего завода и обустройству Кандымской группы месторождений, завода синтетического топлива GTL, а также двух новых газохимических комплексов (4,4 млрд. долл. США). В результате реализации данной программы прогнозируется создать мощности по добыче 8,5 млрд. кубометров газа, 71 тыс. тонн нефти, 161 тыс. тонн газоконденсата, 750 тыс. тонн полиэтилена, 500 тыс. тонн полипропилена, 100 тыс. тонн полистирола и многое другое.

В 2015 году холдинг совместно с иностранными инвесторами начнет реализацию 39 проектов общей стоимостью 7,1 млрд. долларов [65]. В структуре источников капиталовложений из общего объема инвестиций иностранных инвесторов и кредиты составят 5,1 млрд. долл. США (71,8%), собственные средства – 1,14 млрд. долл. США (16%), кредиты Фонда реконструкции и развития Узбекистана – 543,8 млн. долл. США (7,7%), средства национальных банков – 313,7 млн. долл. США (4,5%). Т.о. наибольшая доля вложений приходится на иностранные инвестиции и кредиты. Наиболее значимыми являются инвестиционные проекты, реализуемые совместно с Газпром и Лукойл (Россия), CNODC (КНР), ПетроВьетнам (Вьетнам), KNOС (Корея), SASOL (ЮАР), Консорциум компаний по Аральскому проекту и др.

В настоящее время в системе НХК «Узбекнефтегаз» осуществляют деятельность крупные компании из ряда зарубежных стран, создано и функционируют свыше 20 совместных предприятий. Ведутся геологоразведочные работы с участием ведущих таких компаний, как ОАО «Газпром» (ЗАО «Газпром зарубежнефтегаз»), НК «Лукойл» (ХК «ЛУКОЙЛ Оверсиз», ООО «Лукойл Узбекистан Оперейтинг Компани», «Лукойл Гиссар Оперейтинг Компани») (Россия), «CNPC International» (Китай), «Petronas Carigali» (Малайзия), «Korea National Oil Corporation», «Korea Gas Corporation», «Daewoo International» (Южная Корея), «PetroVietnam» (Вьетнам), «Sasol» (ЮАР) др. Наибольшую долю в общем объеме инвестиций имеют партнеры из России, Китая и Южной Кореи. Рассмотрим деятельность основных зарубежных компаний в нефтегазовой отрасли республики.

Рынок ценных бумаг

Развитие фондового рынка республики (биржевой и внебиржевой) за последние

годы проходило по изменчивой тенденции, хотя и наблюдается рост с коррекцией (2006 и 2011г.) [11]. Общий биржевой оборот с ценными бумагами АО республики в 2014 году составил 97,6 млрд. сум, что на 5% выше уровня 2013 г. (93,2млрд. сум) [66] (рис. 5).

всех АО, входящих в официальный биржевой листинг РФБ «Тошкент». Несмотря на незначительный рост в 2014 году значения показателя капитализации на 1,1% по сравнению с показателями 2013 года [7], доля капитализации всех АО, входящих в офи-

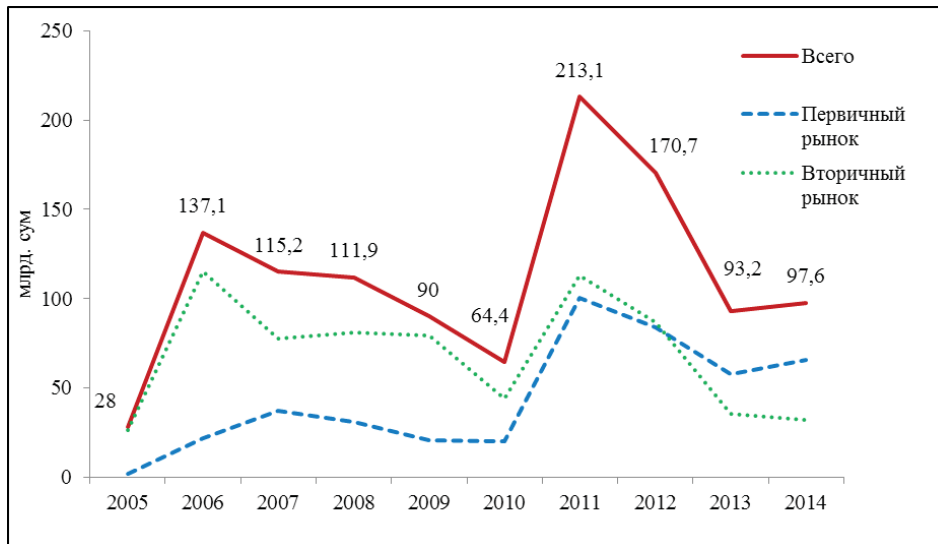


Рис. 5. Динамика биржевых оборотов на Республиканской фондовой бирже (РФБ) «Тошкент» за 2005-2014 годы (составлено автором на основе данных сайта РФБ «Тошкент». www.uzse.uz)

На начало текущего года акционерные общества, входящие в состав НХК «Узбекнефтегаз», имели совокупный объем уставного капитала более 2,4 трлн. сумов, что составляет 19% объема (12,7 трлн. сумов), находящихся в обращении акций АО республики (1085 АО) [67]. В целом, за последние годы наблюдается динамика роста уставного капитала акционерных компаний и АО, входящие в структуру НХК «Узбекнефтегаз», за счёт дополнительной эмиссии ценных бумаг.

На 1 июня 2015 года в состав НХК «Узбекнефтегаз» входит более 190 предприятий, из которых 52 являются АО. В листинг РФБ «Тошкент» были включены 29 компаний и обществ, из которых на сегодняшний день в списке осталось 20 компаний и обществ с уставным фондом более 1,1 трлн. сум и общей капитализацией более 2,8 трлн. сумов (таблица). Компании и общества НХК «Узбекнефтегаз», не входящие в листинг РФБ «Тошкент», включены во внелистинговый список.

Капитализация листинговых нефтегазовых компаний республики на 1 января 2015 года составляла 2801,7 млрд. сум, что соответствует 40,0% капитализации акций

официального биржевого листинга РФБ «Тошкент», снизилось с 50,84% до 40%. Тем не менее, соотношение капитализация/уставной фонд листинговых нефтегазовых компаний составляет более 2,5 раза, что указывает на имеющийся спрос на ценные бумаги нефтегазовых компаний. Анализ проведённых сделок с акциями листинговых нефтегазовых компаний показывает, что объёмы операций составляют незначительную долю в биржевом обороте, но за последние три года наблюдается тенденция роста с 0,3% до 0,7%.

В целом, объём проведённых операций на РФБ «Тошкент» компаниями, входящими в структуру НХК «Узбекнефтегаз», незначителен. Проведённый анализ показал, что компании нефтегазового сектора нуждаются в дополнительных инвестиционных ресурсах и потенциал рынка ценных бумаг используется слабо. Умелое использование возможностей рынка ценных бумаг приведет к целому ряду конкурентных преимуществ, включая расширение ресурсной базы компании для модернизации различных аспектов своей деятельности, укрепление финансовой устойчивости, а также повышение имиджа.

АО нефтегазовой отрасли, включённые в листинг РФБ «Тошкент» [5]

№	Акционерное общество	Уставной фонд, тыс. сум	Категория листинга	Дата включения в листинг	Капитализация 01.01.2015, млрд. сум
1	АК «Узтрансгаз»	584462179,0	В	27.07.2010	1953,0
2	АК «Узнефтегаздобыча»	457736495,0	С	08.06.2010	778,2
3	«Узбекгеофизика»	36869700,0	С	28.09.2010	36,0
4	«Андижаннефть»	3593331,0	С	28.08.2010	3,6
5	«Кашкадарё технологик транспорт»	4595270,0	С	17.09.2010	4,6
6	«Ташнефтегазстрой»	652715,1	С	28.06.2010	6,5
7	«KashPi»	2096600,0	С	26.11.2010	2,1
8	«Нефт ва газ кудукларини синаш»	1381950,0	С	08.04.2011	1,4
9	«Сарбон-нефтегаз»	1101820,0	Делистинг	27.09.2010	-
10	«УзЛИТИнефтегаз»	975525,0	С	07.06.2010	1,0
11	«Узпартаъминот»	588000,0	Делистинг	29.07.2010	-
12	«BGSQ»	787688,0	С	20.09.2010	1,0
13	«Минора куриш экспедицияси»	7761600,0	С	20.12.2010	7,8
14	«MNGM»	723230,0	С	20.09.2010	0,7
15	«Юггазстрой»	722960,0	С	17.09.2010	0,7
16	«Кашкадарьянефтгазишчитаъминот»	593112,0	Делистинг	03.06.2011	-
17	«Узпаравоттранс»	661695,0	С	28.07.2010	0,7
18	«Узпаркурилиш»	609525,0	Делистинг	29.07.2010	-
19	«Кукон нефтгаз пармалаш ишлари»	591242,4	Делистинг	12.08.2010	-
20	«Сурхон пармалаш ишлари»	590160,0	Делистинг	24.06.2010	-
21	«Нефтегазстройремонт»	587350,0	Делистинг	17.09.2010	-
22	«Мубарекнефтегазтранс»	585600,0	Делистинг	20.09.2010	-
23	«Кокандский механический завод»	581477,52	Делистинг	28.08.2010	-
24	«ХТТВ»	640948,0	С	13.08.2010	0,7
25	«Бухороннефтегазпармалаш»	812290,0	С	01.08.2014	0,8
26	«Бухороннефтегазавтонакл»	825000,0	С	01.08.2014	0,8
27	«Наклгазмахсускурилиш»	900005,746	С	14.03.2013	0,9
28	«Электрогаз»	595566,4	С	04.03.2013	0,6
29	«Махсусэнергогаз»	605280,0	С	28.02.2013	0,6
	Итого:	1107985628,246			2801,7

Источник: Составлено автором на основе данных сайта РФБ «Тошкент». www.uzse.uz

Для этого нефтегазовым компаниям Узбекистана необходимо освоить международный опыт проведения IPO и размещения ADR, GDR у ведущих нефтегазовых компаний России [10] и других развитых стран и активно использовать такой важнейший источник привлечения заёмных и инвестиционных ресурсов как фондовый рынок.

Корпоративное управление

На сегодняшний день корпоративное управление является не только одним из

наиболее важных и актуальных аспектов управления предприятия, но и фактором экономического и социального прогресса, а также источником конкурентоспособности стран. Учитывая международный опыт построения систем управления нефтегазовым сектором, можно утверждать, что для Узбекистана характерна модель, где земля и недра не являются объектом частной собственности, и нефтегазовый бизнес развивается в рамках одной крупной государственной нефтяной и газовой компании, а

также преобладают СРП с зарубежными компаниями [4]. При такой модели государство выполняет одну часть регулятивных функций отрасли, а другая её часть передаётся самой государственной компании, в качестве которой сегодня выступает НХК «Узбекнефтегаз», являющей крупнейшей холдинговой компанией в республике и имеет вертикально-интегрированную трёхуровневую структуру.

После обретения независимости в Узбекистане организационная структура нефтегазовой отрасли несколько раз пересматривалась и видоизменялась. Быстрые темпы развития и изменения в отрасли основывались на масштабных реформах и структурных преобразованиях экономики республики. Необходимо отметить, что каждое изменение в организационной структуре отрасли отвечало требованиям времени осуществляемых реформ и была принята в целях совершенствования и соответствия структуре управления ведущих нефтегазовых компаний мира.

Сегодня нефтегазовую отрасль Узбекистана представляет НХК «Узбекнефтегаз», являющаяся акционерным обществом. Существующая организационная структура и органы управления были созданы за годы независимости в процессе развития нефтяной и газовой промышленности Узбекистана, в течении которых предприняты ряд структурных преобразований, касающихся системы управления нефтегазовой отраслью [2]. Для структурных преобразований были приняты ряд документов. Уже в первый год независимости (3 мая 1992 года) был подписан Указ Президента Республики Узбекистан «Об образовании Узбекского государственного концерна нефтяной и газовой промышленности «Узбекнефтегаз» [32]. Спустя чуть более 7 месяцев (23 декабря 1992 года) вышел Указ Президента Республики Узбекистан «О преобразовании Узбекского государственного концерна нефтяной и газовой промышленности в Национальную корпорацию нефтяной и газовой промышленности «Узбекнефтегаз» [33].

Далее 11 декабря 1998 г. был подписан Указ Президента Республики Узбекистан № УП-2154 «О преобразовании Национальной корпорации нефтяной и газовой промышленности «Узбекнефтегаз» в Национальную холдинговую компанию «Узбекнефтегаз» и Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан № 460 от

21 октября 2003 г. «О совершенствовании структуры управления Национальной Холдинговой Компании «Узбекнефтегаз» [34].

Действующая на сегодняшний день система управления компанией утверждена Постановлениями Президента Республики Узбекистан № ПП-446 от 21 августа 2006 года «О мерах по совершенствованию организации деятельности Национальной холдинговой компании «Узбекнефтегаз» и № ПП-906 от 1 июля 2008 г. «О внесении изменений в организационную структуру исполнительного аппарата Национальной холдинговой компании «Узбекнефтегаз» (рис. 6).

По оценкам экспертов созданная система управления демонстрирует свою полную неэффективность, дублирование функций, расточительность в использовании финансовых ресурсов при их большом дефиците [72].

На сегодняшний день в НХК «Узбекнефтегаз» работает около 120 тыс. человек и объединяет 200 предприятий, а также включает в себя 6 основных акционерных компаний и различные курируемые структуры. Высшим органом управления НХК «Узбекнефтегаз» является общее собрание акционеров, которое избирает членов Совета управляющих, состоящее из 16 членов, среди которых заместитель Премьер-министра Республики Узбекистан, ответственный за топливно-энергетический комплекс. Данный орган разрабатывает главные стратегические направления и перспективы развития отрасли, вырабатывает тактику и определяет среднесрочные задачи.

Рабочим органом Совета управляющих и исполнительным органом компании является Правление, состоящее из 5 членов, контролирующее выполнение решений Совета управляющих, а также осуществляющее текущее управление всей финансово-хозяйственной деятельностью компании. Председатель правления компании является также заместителем Председателя Совета управляющих.

Входящие в структуру НХК «Узбекнефтегаз» компании осуществляют геологоразведочные работы, разведочное и эксплуатационное бурение нефтяных и газовых скважин, разработку нефтяных и газовых месторождений, добычу нефти, газа и газового конденсата, переработку природного газа, транспортировку и подземное хранение газа.

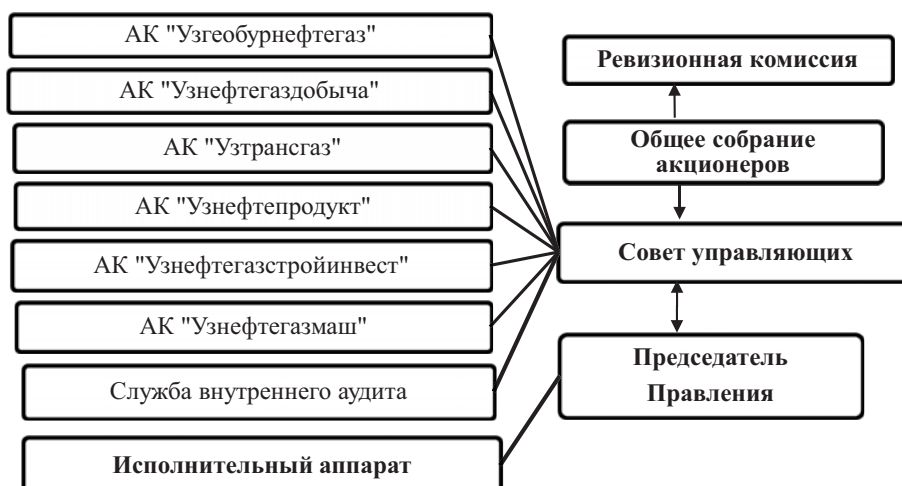


Рис. 6. Организационная структура НХК «Узбекнефтегаз»
(составлено автором на основе Постановления Президента Республики Узбекистан №ПП-446 от 21 августа 2006 года «О мерах по совершенствованию организации деятельности национальной холдинговой компании «Узбекнефтегаз»).
(Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2006 г. № 34-35, ст. 341).
Сайт Национальной базы данных законодательства Республики Узбекистан LexUZ on-line.
[Электронный ресурс]. URL: http://www.lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=1049036&ONDATE=21.08.2006%2000#1049123. (Дата обращения: 08.11.2015)
и данных сайт НХК «Узбекнефтегаз». Последние изменения 19.09.2015г. [Электронный ресурс].
URL.: <http://ung.uz/ru/about/structure>. (Дата обращения 08.11.2015г.).

Также данные компании осуществляют управление объектами, транспортирующими природный газ Узбекистана потребителям республики и экспортирующими его за пределы республики, а также обеспечивающими транзит природного газа из сопредельных государств, проектные работы, капитальное строительство и обустройство объектов добычи, транспорта, переработки нефти и газа, реализовываются нефтепродукты отраслям экономики и населению, производство машиностроительной продукции для предприятий и организаций нефтегазового и газохимического комплексов.

Перспективы

Учитывая Указ Президента Республики Узбекистан «О Программе мер по обеспечению структурных преобразований, модернизации и диверсификации производств на 2015-2019 годы» ближайшими перспективными планами развития нефтегазовой отрасли Узбекистана являются [55]:

- организация производства олефинов из природного газа с получением полимеров (полиэтилен, полипропилен, полистирол, каучук, спандекс и др.) по технологии МТО (methanol to olefin);
- строительство газохимического комплекса на УДП «Мубарекский ГПЗ»;

- организация производства сжиженного природного газа (LNG);
- строительство нового завода пиролиза углеводородов;
- организация производства по комплексной переработке горючих сланцев в нефтепродукты на сырьевой базе месторождения Сангрунтау, Навоийская область;
- доразведка, разработка и обустройство месторождений углеводородов на узбекской части акватории Аральского моря;
- проведение геологоразведочных работ на инвестиционных блоках Сечанкул, Акджар, Чимбай, на Хорезмский и Мешекли-Тузкойский инвестиционных нефтегазоносных блоках, а также разработка месторождений Урга, Акчалакской и Чандырской группы;
- проведение геологоразведочных работ и добыча углеводородов на Байсунском и Сурханском инвестиционных блоках Республики Узбекистан и другие направления.

Концепция развития нефтегазовой отрасли Узбекистана на период до 2020 года предусматривает приращение доказанных запасов нефти не более чем в 1,65 раза, газового конденсата – в 1,33 раза по сравнению с показателем 2010 года. Развитие газовой отрасли связывают с основными энергетическими проектами, в том числе меж-

дународными, направленные на приращение коммерческих запасов и добычи природного газа.

Развитие нефтегазовой отрасли Узбекистана в обозримой перспективе (5-7 лет) эксперты Ассоциации экспертов по Центральной Азии, Кавказу и Ближнему Востоку характеризуют двояко [68].

С одной стороны, они считают, что ввиду отсутствия в Узбекистане предпосылок значительного роста объемов выработки коммерческих запасов жидких углеводородов, будет наблюдаться дальнейший рост дефицита на внутреннем рынке страны сырой нефти и газового конденсата, а также нефтепродуктов.

С другой стороны, они прогнозируют значительный рост производства товарного природного газа и, следовательно экспортных возможностей. В то же время, ввиду увеличения внутреннего спроса и экспортных контрактных обязательств (особенно перед Китаем), перспективный уровень добычи природного газа может оказаться недостаточным для выполнения Узбекистаном взятых на себя обязательств.

Отечественные эксперты прогнозируют к 2020 году увеличение доли нефтегазового сектора Узбекистана в промышленном производстве до 25% [69]. Они связывают свои прогнозы с перспективой активного развития нефтегазохимической промышленности и вводом трёх важнейших проектов – Сургильский и Мубарекский газохимические комплексы по выпуску полиэтилена и полипропилена, а также намечаемое производство синтетического жидкого топлива в Шуртанском ГКХ. По оценкам отечественных экспертов, ввод этих объектов полностью изменят структуру нефтегазовой отрасли и экономики страны.

В долгосрочной перспективе в топливной промышленности будет происходить ориентация на создание высокотехнологичных нефтегазохимических кластеров, что позволит освоить производство продуктов переработки традиционных и альтернативных углеводородов, обладающих соками качественными характеристиками; альтернативных видов топлива на основе переработки твердых бытовых отходов [12].

В химической промышленности в долгосрочной перспективе приоритет будет отдаваться композиционным и углеводородным наноматериалам.

Заключение

Проведенный в обзоре анализ нефтегазовой отрасли республики выявил ряд особенностей и показал, что:

1. Сегодня основным направлением развития нефтегазовой промышленности республики является организация производств высокотехнологичной нефтехимической и химической продукции на основе глубокой переработки углеводородов. Для дальнейшей стабилизации и наращивания углеводородных запасов НХК «Узбекнефтегаз» разработал Концепцию развития нефтегазовой отрасли Республики Узбекистан на период до 2030 года, которая будет содействовать увеличению объемов прироста запасов этого сырья;

2. Концепция развития нефтегазовой отрасли Узбекистана на период до 2020 года предусматривает приращение доказанных запасов нефти не более чем в 1,65 раза, газового конденсата – в 1,33 раза по сравнению с показателем 2010 года. Развитие газовой отрасли связывают с основными энергетическими проектами, в том числе международными, направленными на приращение коммерческих запасов и добычи природного газа;

3. На сегодняшний день в Узбекистане наблюдается падение объемов добычи, как нефти, так и природного газа. Добыча нефти за 2002-2014 годы снизилась в 2,5 раза. Добыча газа с 1991 года по 2008 года выросло с 41,9 до 68,3 млрд. куб. м, а с 2009 года по 2014 годы снизилась до 54,2 млрд. куб. м или на 21% последние 6 лет. Как считают эксперты, к объективным причинам устойчивого падения добычи нефти и газового конденсата можно отнести истощение запасов действующих месторождений. Кроме того, причиной также считается ограниченность сырьевой базы и неудачная эксплуатация имеющихся запасов в первые годы независимости;

4. В настоящее время в системе НХК «Узбекнефтегаз» функционируют свыше 20 совместных предприятий. Наиболее значимыми являются инвестиционные проекты, реализуемые совместно с Газпром и Лукойл (Россия), CNODC (КНР), ПетроВьетнам (Вьетнам), KNOC (Корея), SASOL (ЮАР), Консорциум компаний по Аральскому проекту и др.;

5. На сегодняшний день субъективной основной проблемой дальнейшего развития

нефтегазовой отрасли республики является громоздкая и неэффективная система управления отраслью. Существующая организационная структура и органы управления НХК «Узбекнефтегаз» является неэффективной, дублирует функции, расточительна в использовании финансовых ресурсов при их большом дефиците и т.д.;

Учитывая имеющиеся проблемы и недостатки, можно констатировать, что имеются существенные резервы для совершенствования деятельности нефтегазовых компаниях Узбекистана. Научная основа изучения проблем позволит разработать комплекс мер для их устранения.

Список литературы

1. Кнпель М.Н. и др. Современное состояние и тенденции развития нефтегазового комплекса Туркменистана и других Центральноазиатских стран Ближнего Зарубежья. – М.: ОАО «ВНИИЗарубежгеология», 2010. – С. 236.
2. Бобохужаев Ш.И. Проблемы и современные подходы к изменениям в системе корпоративного управления в нефтегазовых компаниях Узбекистана // Управление предприятием. – Ташкент, 2015. – №9. – С. 54-60.
3. Бобохужаев Ш.И. Ўзбекистон нефть-газ компанияларда корпоратив бошқарув тизимидаги муаммолар ва улардаги ўзгаришларга замонавий ёндашувлар // Корхонани бошқариш. – Тошкент, 2015. – №9. – С. 15-21.
4. Бобохужаев Ш.И. Пути совершенствования корпоративного управления нефтегазовых компаний Узбекистана. Республиканская научно-практическая конференция: «Перспективы развития деятельности нефтегазовых компаний Узбекистана на рынке капитала». Ташкент. Филиал РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, 15 мая 2015 года. – С. 25-31.
5. Bobokhujayev Sh.I. Potential of financial cooperation of Uzbekistan petroleum companies in an open market // Korea-Uzbekistan Business and Finance Forum 2014. – Silk Road Foundation, Korea Foundation, Seoul-2014.
6. Бобохужаев Ш.И. Возможности привлечения нефтегазовыми компаниями Узбекистана инвестиционные ресурсы через фондовый рынок. 3-ая Международная научно-практическая конференция специалистов и преподавателей: «Перспективы развития и повышения экологической безопасности нефтегазохимического комплекса на основе интеллектуализации предприятий». – Санкт-Петербург, 20 ноября 2014. – С. 31-37.
7. Bobokhujayev Sh., Otakuzieva Z.M. Oil and gas companies of Uzbekistan: problems and possibilities of investments attraction // American Journal of Economics and Control Systems Management. – 2014. – Vol. 3, № 1. – P. 3-7.
8. Бобохужаев Ш.И. Операции с ценными бумагами нефтегазовых компаний на фондовом рынке Узбекистана. Республиканская научно-практическая конференция: «Актуальные вопросы нефтегазогеологической науки, техники и технологии глубокого бурения». – Ташкент: ИГИРНИГМ, 20-21 ноября 2014. – С. 193-196.
9. Бобохужаев Ш.И. Проблемы и возможности привлечения инвестиций нефтегазовыми компаниями Узбекистана: сборник 2-ой международной научно-практической конференции «Перспективы развития и повышения экологической безопасности нефтегазохимического комплекса на основе интеллектуализации предприятий», 21.11.2013 г. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2013. – С. 19-25.
10. Бобохужаев Ш.И., Гребенникова В.И. Инвестиционное сотрудничество нефтегазовых компаний Узбекистана и России // Финансовый вестник. – М., 2013. – № 2. – С. 3-14.
11. Бобохужаев Ш.И. Как развивается инфраструктура фондового рынка Узбекистана // Финансовый вестник. – М., 2012. – № 8. – С. 42-48.
12. Муинов Д., Исфандиярова З. Стратегические направления развития промышленности Узбекистана на долгосрочный период. Материалы VI Форума учёных-экономистов. Том I / под общ. ред. д.э.н. Садыкова А.М. – Ташкент: IFMR, 2014. – С. 306-312.
13. Расулев А.Ф., Тростянский Д.В. Нефтегазовый комплекс Узбекистана: состояние и перспективы // Реформа. – 2002. – № 4. – С. 10-18.
14. Нефть и газ как основа инвестиционной политики // Азия и Африка сегодня. – 2003. – № 8. – С. 39-42.
15. Чепель С. Альтернативные сценарии развития и активизации новых факторов экономического роста на долгосрочную перспективу. Материалы VI Форума учёных-экономистов. Том I / под общ. ред. д.э.н. Садыкова А.М. – Ташкент: IFMR, 2014. – С. 3-12.
16. Промышленность Узбекистана. 2011. Статистический сборник Управление сводно-информационной работы. – Ташкент: отдел оперативной полиграфии технического обслуживания Госкомстата РУз, 2012. – С. 130.
17. Промышленность Узбекистана. 2014. Статистический сборник Управление сводно-информационной работы. – Ташкент: отдел оперативной полиграфии технического обслуживания Госкомстата РУз, 2015. – С. 136.
18. Узбекистан в цифрах. 2003. Статистический сборник. Управление сводно-информационной работы. – Ташкент: отдел оперативной полиграфии технического обслуживания Госкомстата РУз, 2004. – С. 114.
19. Узбекистан в цифрах. 2005. Статистический сборник. Управление сводно-информационной работы. – Ташкент: отдел оперативной полиграфии технического обслуживания Госкомстата РУз, 2006. – С. 112.
20. Узбекистан в цифрах. 2007. Статистический сборник. Управление сводно-информационной работы. – Ташкент: отдел оперативной полиграфии технического обслуживания Госкомстата РУз, 2008. – С. 101.
21. Узбекистан в цифрах. 2009. Статистический сборник. Управление сводно-информационной работы. – Ташкент: отдел оперативной полиграфии технического обслуживания Госкомстата РУз, 2010. – С. 120.
22. Узбекистан в цифрах. 2013. Статистический сборник. Управление сводно-информационной работы. – Ташкент: отдел оперативной полиграфии технического обслуживания Госкомстата РУз, 2014. – С. 130.
23. Закон Республики Узбекистан от 13 декабря 2002 года №444-II «О недрах» (новая редакция). Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 2003 г., № 1, ст. 5; Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2007 г., № 50-51, ст. 512; 2011 г., № 1-2, ст. 1, № 36, ст. 365, № 51, ст. 541; 2013 г., № 18, ст. 233. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lex.uz/Pages/GetAct.aspx?lact_id=77646 (дата обращения 11.11.2015).
24. Закон Республики Узбекистан от 7 декабря 2001 года №312-II «О соглашениях раздела продукции». Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 2002 г., № 1, ст. 12; 2003 г., № 9-10, ст. 149; Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2007 г., № 52, ст. 533; 2008 г., № 52, ст. 513. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=1352 (дата обращения 11.11.2015).
25. Закон Республики Узбекистан от 30 августа 1995 года №110-I «О концессиях». Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 1995 г., № 9, ст. 185; Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2008 г., № 52, ст. 513. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lex.uz/Pages/GetAct.aspx?lact_id=118763 (дата обращения 11.11.2015).
26. Закон Республики Узбекистан от 30 апреля 1998 года «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов». Собрание законодательства Республики Узбекистан,

- 2014 г., № 4, ст. 45. [Электронный ресурс]. – URL: http://lex.uz/Pages/GetAct.aspx?lact_id=8522 (дата обращения 11.11.2015).
27. Закон Республики Узбекистан от 30 апреля 1998 года «Об иностранных инвестициях». Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2014 г., № 4. [Электронный ресурс]. – URL: http://lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=7452 (дата обращения 11.11.2015).
28. Закон Республики Узбекистан от 24 декабря 1998 года «Об инвестиционной деятельности». Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2014 г., № 50, ст. 587 [Электронный ресурс]. – URL: http://lex.uz/Pages/GetPage.aspx?lact_id=2513902 (дата обращения 11.11.2015).
29. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» от 25 мая 2000 года № 69-II. Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан 2011 г., № 16, ст. 162, № 37, ст. 374 [Электронный ресурс]. – URL: http://lex.uz/Pages/GetAct.aspx?lact_id=4177 (дата обращения 11.11.2015).
30. Указ Президента Республики Узбекистан от 28.04.2000 г. № УП-2598 «О мерах по привлечению прямых иностранных инвестиций в разведку и добычу нефти и газа». Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан 2014 г., № 29, ст. 356 [Электронный ресурс]. – URL: http://lex.uz/Pages/GetAct.aspx?lact_id=230585 (дата обращения 11.11.2015).
31. Указ Президента Республики Узбекистан от 28.04.2000 г. № УП-2598 «О мерах по привлечению прямых иностранных инвестиций в разведку и добычу нефти и газа». Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2014 г., № 29, ст. 356 [Электронный ресурс]. – URL: http://lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=2144355 (дата обращения 11.11.2015).
32. Указ Президента Республики Узбекистан №УП-393 от 3 мая 1992 года. «Об образовании узбекского государственного концерна нефтяной и газовой промышленности «Узбекнефтегаз». Сайт Национальной базы данных законодательства Республики Узбекистан. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=222636 (дата обращения: 28.10.2015).
33. Указ Президента Республики Узбекистан №УП-518 от 23 декабря 1992 года «О преобразовании узбекского государственного концерна нефтяной и газовой промышленности в национальную корпорацию нефтяной и газовой промышленности «Узбекнефтегаз». Сайт Национальной базы данных законодательства Республики Узбекистан. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=240600 (дата обращения: 27.10.2015).
34. Указ Президента Республики Узбекистан №УП-2154 от 11 декабря 1998 года «О преобразовании национальной корпорации нефтяной и газовой промышленности «Узбекнефтегаз» в национальную холдинговую компанию «Узбекнефтегаз». Сайт Национальной базы данных законодательства Республики Узбекистан. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lex.uz/Pages/GetAct.aspx?lact_id=224170 (дата обращения: 29.09.2015).
35. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по внедрению современных методов корпоративного управления в акционерных обществах» от 24 апреля 2015 года № УП-4720. (Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2015 г., № 17, ст. 204). «Народное слово» от 25 апреля 2015 г. № 82 (6235). Сайт Национальной базы данных законодательства Республики Узбекистан. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=2635199#2638254 (дата обращения 27.10.2015г.).
36. Постановление Президента Республики Узбекистан от 28.04.2015г. №ПП-2340 «О мерах по увеличению доли и значения частной собственности в экономике». 4 мая 2015 г. Сайт Госкомконкуренции РУз. [Электронный ресурс]. – URL: <http://gki.uz/ru/privatizatsiya/pp-2340-ot-28-04-2015-g/prilozhenie-4-pp-2340> (дата обращения 27.10.2015г.).
37. Постановление Президента Республики Узбекистан №ПП-446 от 21 августа 2006 года «О мерах по совершенствованию организации деятельности национальной холдинговой компании «Узбекнефтегаз». (Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2006 г., № 34-35, ст. 341). Сайт Национальной базы данных законодательства Республики Узбекистан LexUZ on-line. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=1049036&ONDATE=21.08.2006%2000#1049123 (дата обращения: 08.11.2015).
38. Доклад Президента И. Каримова «Наша главная задача – поднять на новый уровень реформирование и демократизацию общества, модернизацию страны» на торжественном собрании, посвященном 23-й годовщине Конституции Республики Узбекистан. [Электронный ресурс]. – URL: <http://uza.uz/ru/politics/nasha-glavnaya-zadacha-podnyat-na-novyyu-uroven-reformirovani-05-12-2015> (дата обращения 06.12.2015г.).
39. Файзуллаев Ш., Председатель Правления НХК «Узбекнефтегаз». Базовая отрасль экономики страны за 20 лет: становление, динамичное развитие // Узбекский Журнал Нефти и Газа. – Ташкент, 2012, май, спец. выпуск. Официальный сайт НХК «Узбекнефтегаз». [Электронный ресурс]. – URL: http://ung.uz/press_center/smi/bazovaya_otrasl_ekonomiki_strany_za_20_let/ (дата обращения 28.10.2015г.).
40. Жажда нефти // Нефть и Капитал. – 2014. – № 4. Сайт издательской группы «Индустрия». [Электронный ресурс]. – URL: <http://indpg.ru/nik/2014/04/76539.html> (дата обращения 28.10.2015г.).
41. Коржубаев А.Г., Филимонова И.В., Нефтегазовый комплекс Узбекистана в международной системе энергообеспечения // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. – 2007. – № 3. Сайт журнала «Маркшейдерия и Недрапользование». [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vipstd.ru/gim/content/view/403/285/> (дата обращения 28.10.2015г.).
42. История нефтегазовой отрасли Узбекистана, это... Последнее изменение: 19.09.2015. Официальный сайт НХК «Узбекнефтегаз». [Электронный ресурс]. – URL: <http://ung.uz/ru/about/history> (дата обращения 20.09.2015г.).
43. Первый газ Узбекистана // Федеральный деловой журнал ТСР. – 2013. – №9 (80), сентябрь. Официальный сайт НХК «Узбекнефтегаз». [Электронный ресурс]. – URL: http://ung.uznginf.uz/ru/press_center/smi/pervyj_gaz_uzbekistana/ (дата обращения 16.07.2015г.).
44. Нефтегазовая промышленность. Портал Агентства по информационному обеспечению и содействию иностранным инвестициям «Узинфоинвест». [Электронный ресурс]. – URL: http://www.uzinfoinvest.uz/rus/investionnie_vozmojnosti/otrasli (дата обращения 28.10.2015г.).
45. Википедия. Страны лидеры по добыче нефти. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.xn----7kcbmkfaolw0acwp3ak9a0lg.xn--p1ai/dobicha-nefti-strany> (дата обращения 28.10.2015г.).
46. Всемирный банк. Узбекистан: экономика эффективности. 30 апреля 2013. Сайт Всемирного Банка. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.worldbank.org/ru/results/2013/04/30/uzbekistan-the-economics-of-efficiency> (дата обращения 28.10.2015г.).
47. Курс валют на 1 января 2012г. – 1 дол. США = 1795,0 узб. сум. Сайт Центрального Банка Республики Узбекистан. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbu.uz/ru/section/rates/2011-12-27> (дата обращения 29.07.2015г.).
48. Нефтяная промышленность Узбекистана. 30 марта 2013 г. Сайт Федерального государственного бюджетного учреждения «Центральное диспетчерское управление топливно-энергетического комплекса». [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cdu.ru/articles/detail.php?ID=309596> (дата обращения 28.10.2015г.).
49. Главные показатели развития в итогах 2013 года. Последнее изменение 20.10.2015. [Электронный ресурс]. Официальный сайт НХК «Узбекнефтегаз». – URL: http://ung.uz/library/statements/glavnye_pokazateli_razvitiya_v_itogah_2013_goda/ (дата обращения 28.10.2015).

50. В НХК «Узбекнефтегаз» подведены итоги 2014 года. Официальный сайт НХК «Узбекнефтегаз». [Электронный ресурс]. – URL: http://ung.uznginf.uz/ru/news/v_nhk_uzbekneftegaz_podvedeny_itogi_2014_goda/ (дата обращения 28.10.2015).
51. НХК «Узбекнефтегаз» получила 67,24 млрд. сумов чистой прибыли в 2014 году. Электронное СМИ UzDaily.uz. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.uzdaily.uz/WblaQ/articles-id-25518.htm> (дата обращения 28.10.2015).
52. Нефтегазовая отрасль Узбекистана: нестабильные перспективы. Сайт Ассоциации экспертов Центральной Азии, Кавказа и Ближнего Востока. [Электронный ресурс]. – URL: <http://east-expert.com/cac/uzbekistan/107-neftegazovaya-otrasl-uzbekistana-nestabilnye-perspektivy.html> (дата обращения 28.10.2015г.).
53. Современные технологии и высокий результат Газета «Правда Востока», № 142 (27592) от 25 июля 2013г. Официальный сайт НХК «Узбекнефтегаз». [Электронный ресурс]. – URL: http://ung.uznginf.uz/ru/press_center/smi/sovremennye_tehnologii_i_vysokij_rezultat/ (дата обращения 28.10.2015г.).
54. Инвестиционная программа Республики Узбекистан на 2015г. 17.06.2015. Сайт Генерального консульства Республики Узбекистан в Новосибирске. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.uzbekistan.nsk.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1968:-----2015&catid=25:2010-04-13-14-26-29&Itemid=34 (дата обращения 28.10.2015г.).
55. Перспективы привлечения иностранных инвестиций в нефтегазовый сектор Узбекистана. 25 мая 2015 г. Сайт Генерального консульства Республики Узбекистан в Новосибирске. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.uzbekistan.nsk.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1823:2015-05-25-11-35-55&catid=25:2010-04-13-14-26-29&Itemid=34 (дата обращения 28.10.2015г.).
56. В. Радужная. Узбекнефтегаз 90% прибыли 2014 года направил на обслуживание кредитов по инвестпроектам. Сайт Независимой газеты «Новости Узбекистана». [Электронный ресурс]. – URL: <http://nuz.uz/ekonomika-i-finansy/6992-uzbekneftegaz-90-pribyli-2014-goda-napravil-na-obslyuzhivanie-kreditov-po-investproektam.html> (дата обращения 28.10.2015г.).
57. Выполнение Инвестиционной программы на 2011 год. Официальный сайт НХК «Узбекнефтегаз». [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ung.uz/ru/library/statements/vypolnenie_investitsionnoj_programmy_na_2011_god/ (дата обращения 28.10.2015).
58. Главные показатели развития в итогах 2013 года. Официальный сайт НХК «Узбекнефтегаз». [Электронный ресурс]. – URL: http://ung.uz/library/statements/glavnye_pokazateli_razvitiya_v_itogah_2013_goda/ (дата обращения 28.10.2015).
59. Узбекистан планирует освоить инвестиции на \$3,9 млрд. Сайт электронного СМИ UzDaily.uz. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.uzdaily.uz/articles-id-18366.htm> (дата обращения 28.10.2015г.).
60. ОАО «ЛУКОЙЛ» в 2014 г. инвестирует \$1,05 млрд. в Узбекистан. Сайт электронного СМИ UzDaily.uz. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.uzdaily.uz/articles-id-18372.htm> (дата обращения 28.10.2015г.).
61. Проекты под прямые инвестиции. 30 марта 2013 г. Сайт Агентство по информационному обеспечению и содействию иностранным инвестициям «Узинфоинвест». [Электронный ресурс]. – URL: http://www.uzinfoinvest.uz/rus/proekti/proekti_pod_pryamye_investitsii/ (дата обращения 28.10.2015г.).
62. Инвестиционные проекты, реализуемые с привлечением прямых иностранных инвестиций и кредитов в 2015 году. 21.01.2015. Сайт министерства экономики Республики Узбекистан. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mineconomy.uz/ru/node/791> (дата обращения 20.10.2015г.).
63. Узбекистан планирует освоить в 2015 году \$3,5 млрд. иностранных инвестиций. 24.12.2014. Сайт ИА REGNUM. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.regnum.ru/news/polit/1880309.html> (дата обращения 27.10.2015г.).
64. Нефтегазовой отрасли Узбекистана предстоит освоить \$18,5 млрд. 13.05.2015. Сайт Информационного портала Uzbekistan Today. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ut.uz/economy/neftegazovoy-otrasli-uzbekistana-predstoit-osvoity-185-mlrd> (дата обращения 27.10.2015г.).
65. Узбекистан запустит проекты в нефтегазовой отрасли на \$7,1 млрд. 06.04.2015г. Электронное СМИ anons.uz. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.anons.uz/article/economics/15573> (дата обращения 27.10.2015г.).
66. «Биржевое обозрение». Декабрь 2014 года. «Ежемесячный биржевой бюллетень РФБ «Тошкент». Сайт РФБ «Тошкент». [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.uzse.uz/new/analyt/2014/%D0%98%D0%9D%D0%A4%D0%9E%D0%A0%D0%9C%D0%90%D0%A6%D0%98%D0%9E%D0%9D%D0%9D%D0%AB%D0%99%20%D0%91%D0%AE%D0%9B%D0%9B%D0%95%D0%A2%D0%95%D0%9D%D0%B4%D0%B5%D0%BA2014%20\(2\).htm](http://www.uzse.uz/new/analyt/2014/%D0%98%D0%9D%D0%A4%D0%9E%D0%A0%D0%9C%D0%90%D0%A6%D0%98%D0%9E%D0%9D%D0%9D%D0%AB%D0%99%20%D0%91%D0%AE%D0%9B%D0%9B%D0%95%D0%A2%D0%95%D0%9D%D0%B4%D0%B5%D0%BA2014%20(2).htm) (дата обращения 27.10.2015г.).
67. Итоги деятельности Государственного предприятия «Центральный депозитарий ценных бумаг» за 2014 год. Сайт Центрального депозитария ценных бумаг Узбекистана. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.deponet.uz/download/OtchetCD_za_2014god.pdf (дата обращения 27.10.2015г.).
68. Нефтегазовая отрасль Узбекистана: нестабильные перспективы. 9 мая 2014 года. Сайт Ассоциации экспертов по Центральной Азии, Кавказу и Ближнему Востоку. [Электронный ресурс]. – URL: <http://east-expert.com/cac/uzbekistan/107-neftegazovaya-otrasl-uzbekistana-nestabilnye-perspektivy.html> (дата обращения 27.10.2015г.).
69. Радужная В. Узбекнефтегаз 90% прибыли 2014 года направил на обслуживание кредитов по инвестпроектам. Новостное агентство 12news.uz. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.12news.uz/news/2015/07/%D1%83%D0%B7%D0%B1%D0%B5%D0%BA%D0%BD%D0%B5%D1%84%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B0%D0%B7-90-%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B1%D1%8B%D0%BB%D0%B8-2014-%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0-%D0%BD%D0%B0%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B8/> (дата обращения 27.10.2015г.).
70. Первый газ Узбекистана // Федеральный деловой журнал ТСР. – 2013. – № 9 (80), сентябрь. Официальный сайт НХК «Узбекнефтегаз». [Электронный ресурс]. – URL: http://ung.uznginf.uz/ru/press_center/smi/pervyj_gaz_uzbekistana/ (дата обращения 27.10.2015г.).
71. Промышленная продукция. Открытые данные. Сайт Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике. [Электронный ресурс]. – URL: <http://stat.uz/ru/141-otkrytye-dannye/996-promyshlennaya-produktsiya> (дата обращения 17.11.2015г.).
72. Шадьбаев Т., Мирзамахмудов Ж., Рахматуллаев Х., Норматов Б., Шек Е., Турсунова Р. Совершенствование системы управления в нефтегазовом секторе Республики Узбекистан. Доклад Центра экономических исследований при содействии проектов Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) «Содействие модернизации, ускорению реформ и трансформации». – Ташкент, 2013. – С. 14. Сайт Центра экономических исследований (ЦЭИ). [Электронный ресурс]. – URL: <http://cer.uz/upload/iblock/1c4/qjdukyuvydsdraazjzibkirppcshirmjlb%20pogsebrpqwhnlwpgzybgh%20yrgyzffehppflmfjyfqgz.pdf> (дата обращения: 28.10.2015).

УДК 331.219

**УПРАВЛЕНИЕ ОБЩЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
ГРАДОФОРМИРУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ****Волкова О.В., Агафонова М.С.***Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: olgavolkova871@gmail.com*

В статье рассмотрены инструменты управления общей социальной ответственностью градоформирующих предприятий с учётом специфики её проявления на градоформирующих предприятиях, вместе с мерами социально-экономической политики развития городов. Единой системой общего управления является не только самый лучший способ извлечения возможности акционеров и их ресурсов, но и привлечь новых инвесторов. Анализ данных разработок в области управления общей социальной ответственности представил, что она испытывает с позиций разных групп интересов, достаточно глубоко. Так же, достаточно особые и важные, как с теоретических, так и практических позиций, вопросы общей социальной ответственности градоформирующих предприятий остаются недостаточно изученным. Проблематика управления общей социальной ответственности градоформирующих предприятий требует дальнейшего научного осмысления и проработки.

Ключевые слова: предприятие, корпоративное управление, корпоративная социальная ответственность, экономические показатели.

**MANAGEMENT OF THE SHARED SOCIAL RESPONSIBILITY
OF THE CITY-FORMING ENTERPRISES****Volkova O.V., Agafonova M.S.***Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: olgavolkova871@gmail.com*

The article describes the management tools for corporate social responsibility core enterprises, taking into account the specifics of its manifestation in the city-forming enterprises, together with measures of socio-economic urban development policy. Single common control system is not only the best way to extract the possibility of shareholders and their resources, but also to attract new investors. The analysis in the field of corporate social responsibility management database development imagined that she experiences from the standpoint of different interest groups, deep enough. Also, quite special and important, both from theoretical and practical positions, corporate social responsibility issues of core businesses remain insufficiently studied. The issue of corporate social responsibility management core enterprises requires further scientific understanding and study.

Keywords: enterprise, corporate management, corporate social responsibility, economic indicators.

В последние годы всё более популярным становится интерес к проблеме социально ответственного действия бизнеса, его достижения в экономическом и социальном развитии, эффективности связи предприятий с обществом и властью.

В Российской Федерации значительная часть проживает в городах, основная часть работоспособного населения которого трудится на одном или нескольких (немногих) градообразующих предприятиях, как правило, одного профиля. Кризис 2008 г. резко снизил их финансово-экономические показатели, стал причиной временной остановки и прекращению производств, массовым сокращениям работников и т.д., что отрицательно сказалось на уровне социально-экономического развития городов и обновило научную проблему совершенствования руководство корпоративной социальной ответственностью градообразующих предприятий.

Международная практика корпоративного управления содержится в исполнении долгосрочной политики совершенствования

предприятия, должен использоваться баланс интересов, к которым относится местное сообщество, органы власти и т.д. Инвестиционный опыт управления с учетом значимости корпоративной социальной ответственности может более широко присутствовать в России, особенно на градообразующих предприятиях, что вызывает проведение специальных научных исследований, это раскрывает актуальность для теории менеджмента и практики корпоративного управления. Предприятия, вкладывают в образование, медицину, социальную инфраструктуру, проявляя заботу об окружающей среде и т.д., получают стратегические выгоды от этой деятельности.

Благодаря усовершенствованию корпоративного управления российские компании могут подумывать на получение премии к нынешней цене своих акций в размере от 20 до 50%.

Корпоративное управление:

- увеличивает инвестиционную привлекательность,

- привлекает долгосрочных инвесторов,
- разрешает снизить стоимость кредитования,
- повышает рыночную стоимость компании,

В России проблематика корпоративного управления нова. Большинство с момента начала рыночных реформ выбирают развиваться только за счет личных средств. Но на быстро растущих рынках, в среде динамичной смены методик и острой конкуренции, личных средств оказывается недостаточно. Неизбежным остается вопрос вовлечения внешних средств, в основном на регулярной основе и в значительных объемах. А это уже запрашивает подтверждения того, что деятельность компании организована согласно современным управленческим принципам.

Единой системой корпоративного управления является не только наилучший способ использования возможности имеющихся акционеров и представление ими ресурсов, но и вовлечение новых инвесторов. При одинаковых производственных, финансовых и иных базовых показателях организация с безупречной репутацией в области корпоративного управления стоит значительно дороже. И этому содействуют инвестиционные и консультационные компании, являющиеся консультантами и посредниками портфельных инвесторов. Они расценивают наличие у организации собственного кодекса как фактор, увеличивающий ее привлекательность.

Сейчас инвесторы, прежде всего портфельные, стараются снизить свои риски, они озабочены прозрачностью компаний, качеством информации, которую они раскрывают, способы работы советов директоров, и особенно финансовыми данными. Более того, исследования сообщают, что растет число инвесторов, которые рассматривают эффективное корпоративное руководство как конкурентный приоритет в бизнесе: ставятся четкие цели развития, формируют чувство ответственности по всей тенденции управления, повышают финансовые показатели компании и в конце концов растет ее капитализация.

Целью работы является построение инструментов управления общей социальной ответственностью градоформирующих предприятий. В соответствии с целью были построены и решены следующие задачи:

- изучить изменение умозаключающих суждений на общую социальную ответ-

ственность и обобщить ее действие в системах менеджмента предприятий;

- рассмотреть особенности общей социальной ответственности градоформирующих предприятий и представить систему ее оценки;

- разработать методический инструмент оценки уровня общей социальной ответственности градоформирующих предприятий.

Корпоративная социальная ответственность – это концепция, в соответствии с которой организации учитывают интересы общества, возлагая на себя ответственность за влияние их деятельности на фирмы и прочие заинтересованные стороны общественной сферы. Это обязательство выходит за рамки установленного законом обязательства соблюдать законодательство и предполагает, что организации добровольно принимают дополнительные меры для увеличения качества жизни работников и их семей, а также общества в целом.

Принятие решений в сфере КСО базируются на:

1. Экономической парадигме, т.е. выгодность или невыгодность социальной мощи для бизнеса выявляется с позиций неоклассической экономической теории: главная причина социальной ответственности мер компании является увеличение прибыльности производства за счет разработки совместных проектов с органами власти и социальными организациями, допуска к причастности к исполнению государственных и муниципальных заказов и др. Рост доходности наблюдается в кратко- или среднесрочной проекции и зачастую не помогает увеличению доверия общества к предпринимательству, поведение которого изучается как вынужденное, исключительно практическое.

2. Социальной парадигме, т.е. теоретической основой КСО является официально установленной экономической теорией. Выгодность или невыгодность реализации КСО в этом случае рассматривается в долгосрочном периоде, на первом месте – устойчивость ведения предпринимательства, которая добывается через его объединение в систему общественных институтов. Это возможно лишь на основе оценки эффективности предпринимательства в целом и КСО в частности по социальным критериям эффективности.

При изучении уровня усовершенствования и форм реализации КСО была рассмо-

трена зависимость работы предприятий в этой сфере от их важности для социально-экономического развития территорий, где эти предприятия осуществляют свою хозяйственную деятельность. Выявлено, что градоформирующие предприятия оказывают определяющий вклад в уровень не только экономического, но и социального развития тех муниципальных образований, где локализованы их основные подразделения.

Сбои и упадки при формировании градоформирующих предприятий хозяйственной деятельности крайне отрицательно влияют на социальном фоне, что сильно проявилось в период экономического кризиса 2008г., и стала проблемой социально-экономического развития моногородов, которой выделяется существенное внимание не только на муниципальном и региональном, но и на федеральном уровне. В этой связи очень важна разработка системы оценки уровня КСО градообразующих предприятий, учитывающих их специфику.

В целях оценки адекватности предложенной системы указателей, для исследования было отобрано 20 крупнейших предприятий. Стало известно, что для оценки уровня их КСО отсутствуют систематизированные первичные данные, что не соответствует нефинансовой социальной отчетности предприятий. Это расходится с прогрессивной зарубежной практикой. Напри-

мер, для французских предприятий социальные отчеты обязательны. Нами предлагается ввести для градоформирующих предприятий обязательные социальные паспорта организации. В исследовании использовалась методичка А.Л. Кузнецова, в которой предлагалось составить социальный паспорт организации. Методика позволяет количественно оценить эффективность КСО в части взаимодействия администрации предприятия с персоналом. Приведен пример результатов расчета показателей КСО на основе социального паспорта в таблице.

Данные в таблице показатели позволяют определить приоритеты социальной активности данного предприятия, что может быть использовано при принятии решений относительно стратегии развития КСО. Заметим, что нами взята существенная недостаточность фактических данных для целостной оценки КСО по общей системе индикаторов. Это обусловлено упором в отчетности фирмы на финансовую систему результатов деятельности, что отклоняются с передовым мировым опытом корпоративного управления. Нами представлена интеграция в систему корпоративного управления градоформирующих предприятий элементов и принципов, направленных на поддержание устойчивого развития организаций с подсчетом динамики и запросов социальной сферы.

Определение приоритетов социальной активности

Комплексные индексы КСО	Частные индексы КСО	Ранг приоритетности разработки социальных стратегий
Социальная структура коллектива – 0,998	Квалифицированность кадров – 0,810	2
	Образовательный уровень – 0,870	3
	Повышение квалификации – 1,0	10
	Стабильность кадрового состава – 0,966	7
Условия труда и культурно-бытовые условия – 0,930	Соответствие рабочих мест – 0,906	4
	Санитарно-бытовые условия – 0,922	5
	Условия производственного быта – 0,960	6
Оплата и дисциплина труда – 0,668	Соотношения заработной платы работников организации со среднерегиональной – 1,0	10
	Дифференциация заработной платы – 1,0	10
	Трудовая дисциплина – 0,003	1
Состояние объектов социальной инфраструктуры – 1,0	Обеспеченность жильем – 1,0	10
	Обеспеченность детскими учреждениями – 1,0	10
	Обеспеченность лечебно-оздоровительными учреждениями – 1,0	10
	Обеспеченность культурными, просветительными, культовыми учреждениями – 1,0	10
	Обеспеченность спортивными сооружениями – 1,0	10

В результате исследования, выяснилось, что КСО – это многосторонний процесс, касается множества субъектов и различных курсов деятельности, поэтому бывают трудности в ее интегральной оценке. Также, затрудняющим ее оценку, является то, что в моделях КСО находят отражение такие показатели, как предприятия различаются по виду деятельности, отраслевой принадлежности, размерам и другим показателям. В последние годы стал популярным интерес к проблеме социально ответственного поведения бизнеса, его вклада в экономическое и социальное развитие, эффективности взаимодействия предприятий с обществом и властью.

При оценке уровня социальной ответственности существует 3 группы показателей:

1. экономические;
2. экологические;
3. социальные.

К экономическим показателям относят величину социальных инвестиций на одного работника, соотношение социальных инвестиций к прибыли и т.д. В группе экологических показателей присутствует преуве-

личение экологических норм, количество нарушений технологических регламентов. К социальным показателям относят текучесть кадров, дефицит рабочей силы, оценку вклада предприятия в социальную сферу.

Можно сделать вывод, что с методических позиций, интегрально оценивать уровень КСО с использованием относительных нормированных частных показателей. Уровень КСО отражает положение показателей корпоративной социальной ответственности конкретного *i*-го предприятия относительно других предприятий, а также с учетом степени значимости деятельности в сфере КСО для общества.

Список литературы

1. Агафонова М.С. Предприятия строительного комплекса в условиях инновационных преобразований // Научное обозрение. – 2015. – № 13. – С. 276-278.
2. Свиридова Т.А., Агафонова М.С., Глушенкова У.Г. Применение статистических методов в реструктуризации управления строительными организациями // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-2. – С. 219-220.
3. Лихачева Т.Г., Агафонова М.С., Родионова Н.С. Специфика российского менеджмента // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-2. – С. 217-219.

УДК 658

**ФОРМИРОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ОСНОВЫ
УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ****Скорова О.А., Воронов М.П.***Уральский государственный лесотехнический университет, Екатеринбург,
e-mail: mstrk@yandex.ru*

Статья содержит анализ публикаций, посвященных формированию и развитию теории менеджмента качества. Анализируются становление различных концепций и подходов к управлению качеством, а также эволюция их развития в ходе технического прогресса. Исследуются зарубежные авторы (Тейлор, Деминг, Джуран, Харрингтон, Синго, Мёллер, Фейгенбаум, Кросби, Траут, Исикава, Тагути, Парето, Шухарт и другие), русскоязычные авторы (Окрепилов, Дробышева, Павлова, Гличев, Ахмин, Гасюк, Адлер, Щепетова и другие). Анализируются такие концепции и подходы к управлению качеством, как система Шухарта PDCA, методы Тагути, концепция ежегодного улучшения качества AQI Джурана, концепция ZD Кросби и многие другие.

Ключевые слова: управление качеством, научный обзор, менеджмент.

DEVELOPING THEORETICAL BASES OF QUALITY MANAGEMENT**Skorova O.A., Voronov M.P.***Ural State Forest Engineering University, Yekaterinburg, e-mail: mstrk@yandex.ru*

The article includes the analysis of the publications dedicated to the formation and development of quality management theory. The formation of various concepts and approaches to quality management, as well as the evolution of their development in the course of technical progress are considered. We study both foreign authors (Taylor, Deming, Juran, Harrington, Shingo, Moeller, Feigenbaum, Crosby, Trout, Ishikawa, Taguchi, Pareto, Shewhart and others), and the Russian-speaking authors (Okrepilov, Drobysheva, Pavlova, Glitch, Ahmin, Gasyuk, Adler, Shepetova and others). We analyze such concepts and approaches to quality management as the Shewhart's system PDCA, Taguchi's method, the concept of an annual quality improvement AQI by Juran, concept ZD by Crosby, and many others.

Keywords: quality management, scientific review, management.

В настоящее время существует несколько подходов к исследованию понятия «качество». История менеджмента качества – это долгий и трудоемкий путь.

С появлением системы Ф. Тейлора в 1905 г. понятию «качество продукции» начали уделять большое значение. В своих научных трудах он разделил продукцию на дефектную и отвечающую требованиям качества. Именно с этого момента и началось становление менеджмента качества.

В 1920-1940 г. В. Шухартом и Э. Демингом и В. Парето были заложены основы статистического управления качеством продукции, которые дали возможность устранять причины, влияющие на ухудшения качества производственного процесса и обеспечить стабильность этого процесса.

Огромную роль в развитие и становление менеджмента качества внесли такие зарубежные исследователи, как: Ф. Тейлор, Э. Деминг, К. Исикава, Г. Тагути, В. Парето, В. Шухарт и другие.

Теоретические основы управления качеством затронуты в научных работах отечественных исследователей таких, как: А. Гей, В. Окрепилов, В. Дробышева, Е. Павлова,

В. Гличев, А. Ахмин, Д. Гасюк, Ю. Адлер, С. Щепетова и др. и зарубежных исследователей, таких как: Ф. Тейлор, Э. Деминг, Д. Джуран, Д. Харрингтон, С. Синго, К. Мёллер., А. Фейгенбаум, Ф. Кросби, Д. Траут, К. Исикава, Г. Тагути, В. Парето, В. Шухарт и др.

Становление менеджмента качества началось с появления системы Ф. Тейлора в 1905 г. Данная система основывалась на контроле за качеством работы персонала, который включал различные меры воздействия на рабочих, допускающих брак. Система установила требования к качеству продукции в виде интервалов допусков – калибров. Система Ф. Тейлора подразумевала деление продукции на качественную (отвечающую требованиям качества) и дефектную (брак).

Впервые были выделены основные принципы управленческого труда и основная задача организации труда, которой является максимальная прибыль предприятия, а также максимальное благосостояние каждого работника предприятия [32].

Ф. Тейлору удалось обнаружить три причины низкой производительности труда:

1. Персонал считает, что повышение выработки приведет к тому, что не все рабочие будут задействованы в процесс.

2. Система организации управления предприятием была выбрана не верно, так как принуждала в своих же интересах работников к медленному выполнению своих обязанностей.

3. Рабочие затрачивают свои усилия, так как применяются непроизводительные методы производства.

Своей научной работой автор пытается доказать наличие другого типа организации управления, отличного от других, который значительно лучше метода «инициативы и поощрения».

В 1920-1940 гг. были заложены основы статистического управления качеством продукции. Результаты работ по статистическому методу контроля качества производственно-технологических процессов и обеспечения на этой основе качества изготавливаемой продукции были опубликованы в работе У. Шухарта [29]. Автор предложил использовать специальное графическое средство применения статистических методов – «Контрольные карты Шухарта», которое позволяет найти изменения в данных для процессов и обнаружить критерии для выявления недостатков статистического управления. В своей книге автор описал концепцию PDCA (Plan – планируйте; Do – делайте; Check – проверяйте; Act – действуйте), которая была доработана доктором Э. Демингом и реализована в Японии.

В 50-е годы А. Фейгенбаумом была сформулирована концепция всеобщего (тотального) управления качеством (TQM), которая в 60-е гг. стала новой философией в области управления организацией. Важным положением данной концепции является мысль о том, что управление качеством всеохватно, и оно должно затрагивать все стадии производства продукции (планирование, создание, сбыт и другие).

Понятие «управление качеством» впервые было исследовано Д. Джураном [24-26]. Автором был обоснован переход от контроля качества к управлению качеством, разработана известная «спираль качества» – спираль Джурана, которая определила основные стадии непрерывных работ по управлению качеством. Было раскрыто понятие концепции ежегодного улучшения качества – AQI. Основные принципы концепции AQI:

1. планирование руководством улучшения качества на всех уровнях предприятия,

2. разработка мероприятий, которые будут направлены на предупреждение и исключение ошибок,

3. переход к планомерному управлению деятельности в области качества.

Главное внимание в данной концепции уделяется стратегическому мышлению, долгосрочным результатам и повышению конкурентоспособности. Автор утверждает, что для создания на предприятии системы AQI, необходимо разработать систему мероприятий, которая будет предусматривать:

1. планирование и составление ежегодной программы по улучшению качества,

2. внедрение статистических методов в практику,

3. выбор и разработка методов улучшения качества,

4. совершенствование организации работ в сфере администрации.

Один из принципиально новых подходов к решению вопросов качества представляют собой «методы Тагути» – «инжиниринг качества». Тагути совершенствовал статистические методы контроля качества и планирования эксперимента. Качество тесно связано со стоимостью товара, и эта связь проявляется через функцию потерь, которая помогает определить не только потери со стороны производителя, но и потери со стороны потребителя [30].

Автором выдвинута идея, что особое внимание должно уделяться этапам, предшествующим проектированию изделия, так как именно на этих этапах можно решить проблемы устойчивости [31].

В монографии А.В. Гличева [5] была исследована проблема качества. Автором была изучена природа понятия «качество», дана классификация его свойствам, выявлена закономерность формирования качества и управления им. «Качество – совокупность свойств объекта, которая характеризует генерируемые им результаты (как положительные, так и отрицательные), но которые не включают в себя затраты ресурсов на его создание и потребление» [5].

Качество личности исследовал [28]. Он считал, что именно оно является основой для всех видов качества. Автором было введено такое понятие, как «качество личности». Он считал, что вся продукция создается людьми, и они могут создавать качественную продукцию лишь при том усло-

вии, что работники будут постоянно работать над собой, развиваться, самосовершенствоваться. В своей научной работе автор сформулировал два метода повышения качества личности:

1. Система визитных карточек качества (карточки, служащие личной гарантией качества работы);

2. Система «сделал – проверь» (система постоянной проверки качества проделанной работы).

Автором были выделены 12 «золотых» правил повышения личного качества, которые должны были помочь работникам в их постоянном развитии, самосовершенствовании, тем самым обеспечивая выпуск качественной продукции. К. Мёллер выделил 17 признаков «качественной корпорации»:

1. Сосредоточение внимания на улучшение качества;

2. Участие аппарата управления в процессах улучшения качества;

3. Удовлетворение потребителей;

4. Вовлеченность всех сотрудников;

5. Долгосрочное улучшение качества;

6. Четкое определение целей в области качества;

7. Вознаграждение за качественную работу;

8. Положительное восприятие контроля качества;

9. Человек, занятый в последующих этапах работы, является потребителем продукта или услуги на предыдущем этапе;

10. Инвестиции в обучение и развитие персонала;

11. Уменьшение и предотвращение количества ошибок;

12. Соответствующий уровень принятия решений;

13. Прямая связь с конечным пользователем;

14. Внимание к человеческим и техническим аспектам качества;

15. Направленность компании на удовлетворение требований потребителей;

16. Непрерывный анализ затрат;

17. Понимание организации своего места и роли в обществе.

Автор считал, что качество личности является главным, центральным аспектом в управлении качеством – от качества личности зависит не только качество работы, но и качество изготавливаемой продукции.

Интересны и полезны были исследования Ф. Кросби в области качества [23]. Им

были выделены 14 принципов, которые определяют последовательность действий по обеспечению качества на предприятиях:

1. Определить ответственность руководства предприятия в области качества.

2. Сформировать команду, которая будет реализовывать программу обеспечения качества.

3. Определить методы оценки качества на всех этапах его формирования.

4. Организовать учет и оценку затрат на обеспечение качества.

5. Довести до всех работников предприятия политику руководства в области качества, чтобы достигнуть сознательного отношения к качеству персонала.

6. Разработать процедуры корректирующих действий при обеспечении качества.

7. Внедрить программу бездефектного изготовления продукции.

8. Организовать постоянное обучение персонала в области качества.

9. Организовать регулярное проведение «Дней качества».

10. Постоянно ставить цели в области качества для каждого работника.

11. Разработать процедуры, которые устраняют причины дефектов.

12. Разработать программу морального поощрения работников за выполнение требований в отношении качества.

13. Создать целевые группы из специалистов области качества.

14. Начать все сначала (повторить цикл действий на более высоком уровне).

Автором была разработана идеология ZD («ноль дефектов»), согласно которой повышение качества не требует больших затрат.

Важное значение для менеджмента качества оказали исследования С. Синго [22]. Он является известным «наставником по качеству» на Западе. С. Синго работал в Toyota и разработал бездефектный подход к качественному производству. Им было написано множество книг о производстве, большинство из которых о производственной системе Toyota. С. Синго сформулировал систему бережливого производства. С. Синго создал метод SMED (single minute exchange of die) – «быстрая переналадка», суть которого заключалась в максимальном снижении размера выпускаемой партии, изготавливаемой между наладками. Основные мысли С. Синго были отражены в работе президента «Productivity Incorporated»

Н. Бодика [22]. С. Синго уделял большой акцент в вопросах качества на производстве, а не на управлении. Девиз С. Синго: «Тот, кто всем доволен, никогда не добьется прогресса». В отношении качества огромный вклад С. Синго связан с созданием системы «пока-ёкэ» (защита от ошибок) и системы выявления первопричин. Основная мысль этих систем состоит в том, что во время возникновения дефекта необходимо выявить причину этого дефекта для того, чтобы предотвратить дальнейшее появление таких дефектов, а самое главное – необходимо обнаруживать все погрешности еще до того момента, как возникнет дефект. С. Синго считал, что необходимо подробно исследовать и проектировать процессы, чтобы не возникали дефекты.

Вначале 1980-х гг. управление качеством в США сводилось к его планированию. В это время разрабатывались планы повышения качества продукции, и особое внимание уделялось обучению персонала на рабочем месте. Это время связано с исследованиями в области качества Э. Деминга [9]. Автором была отражена теория управления, которая основывалась на «14 пунктах» философии качества:

1. Улучшение качества продукции и услуг должно быть постоянной целью;
2. Принять новую философию качества;
3. Понять, что сплошной контроль не является главным в достижении качества;
4. Прекратить заключать долгосрочные отношения на основе низких цен;
5. Постоянное улучшение системы;
6. Обучение персонала на рабочем месте;
7. Искоренение страха;
8. Устранение барьеров;
9. Создание системы эффективного руководства;
10. Избегать пустых лозунгов;
11. Дать сотрудникам возможность гордиться принадлежностью к организации;
12. Поощрять развитие и самосовершенствование сотрудников;
13. Вовлечение каждого работника;
14. Устранить произвольные задания и нормы.

Автор считал, главное – новый разум, философия нравственности, уважения работника как личности, вовлечение каждого работника в процесс улучшения качеством, создание хорошей психологической атмосферы, а статистические методы – это всего лишь инструменты.

Д. Джуран так же, как и Э. Деминг, является одним из основоположников менеджмента качества. Д. Джуран является автором концепции AQI (Annual Quality Improvement) – концепции ежегодного улучшения качества. Он считал, что применение статистических подходов необходимо для организации любого производства. В своей научной работе автор обосновал переход от контроля качества к управлению качеством. Им была разработана знаменитая «спираль качества» – спираль Джурана, которая являлась моделью непрерывных работ по управлению качеством. Автор сформулировал основы экономического подхода к обеспечению качества и впервые классифицировал затраты на обеспечение качества. Он выделил четыре категории затрат: затраты на оценку качества, затраты на предупреждение дефектности, издержки из-за внешних отказов, издержки вследствие внутренних отказов [26].

Всеохватность управления качеством была исследована в работе А. Фейгенбаума [18]. Были выделены четыре «смертных греха» в подходах к качеству:

1. Поощрение программ на основе лозунгов;
2. Выбор программ, ориентированных на рабочих «синие воротнички», а не на инженеров «белые воротнички»;
3. Отрицание мысли о том, что качество должно постоянно повышаться;
4. Автоматизация не должна быть решающим фактором.

Автор считал, что необходимо сформировать новую организационную структуру, чтобы решить проблемы качества. Для того, чтобы всеобщее управление качеством было эффективным, его нужно осуществлять на ранних стадиях создания продукции. «Комплексное управление качеством – это стиль руководства, порождающий новую культуру управления предприятием».

Теоретические основы управления качеством были исследованы в научной работе А.В. Гличева [5, 6]. Автор дает иное определение управления качеством продукции, он говорит: «Управление качеством продукции – это подготовка и внесение в план по качеству, нормативную, техническую документацию значений показателей качества вновь осваиваемой или модернизируемой продукции или изменение показателей качества выпускаемой продукции, а также выполнение необходимых работ по достиже-

нию и поддержанию этих значений показателей». Свою монографию автор посвятил проблеме управления качеством продукции и услуг. Автор считает, что управления качеством должно быть обусловлено внедрением на предприятии определенной системы, которая позволит управлять качеством выпускаемой продукции.

Огромный вклад в историю управления качеством в Японии внес К. Исикава [11, 27]. Он первый начал заниматься методами управления качеством и помог занять лидирующие позиции многим японским фирмам. По его инициативе с 1962 г. в Японии начали свое развитие кружки по контролю качества – небольшая группа работников, которые добровольно собираются для решения проблем, которые в дальнейшем сказываются на результатах деятельности всех работников. Он ввел знаменитые причинно – следственные диаграммы – диаграммы Исикавы – «Рыбий скелет», которые вошли в состав семи инструментов контроля качества. Работа К. Исикавы является одной из фундаментальных работ в области управления качеством продукции [27]. Он выдвинул мысль о том, что управление качеством должно быть комплексным, и затрагивать все сферы производства и каждого сотрудника организации.

Автор считает, что характерными чертами комплексного управления качеством являются:

1. Внедрение статистических методов контроля;
2. Непрерывное развитие и обучение сотрудников организации;
3. Постоянные внутренние проверки функционирования системы качества;
4. Вовлечение каждого сотрудника в управление качеством.

К. Исикава считает, что в развитии и совершенствовании методов управления качеством должны принимать участие все сотрудники предприятия и все его подразделения. К. Исикава ввел такой термин, как «управление качеством в рамках фирмы». Его метод предусматривает всеобщее управление качеством, для этого было создано непрерывное и постоянное обучение персонала, развитие кружки качества.

В своей работе автор пытается выделить основные черты японского опыта организации работ по улучшению качества:

1. Последовательное решение проблем качества на основе всей информации и опы-

та, которые были накоплены в данной области. Началом улучшения качества является внедрение и использование статистических методов.

2. Изучение запросов потребителя, уважение к потребителю и его требованиям.
3. Стремление к вовлечению всех в процесс улучшения качества.
4. Постоянные проверки функционирования систем улучшения качества.
5. Организация работ по обеспечению высокого качества работниками.
6. Оптимизация интеллектуального и физического потенциала работников.
7. Пропаганда значения высокого качества для обеспечения экономического роста.
8. Государственное влияние на улучшение качества национальной продукции.

Важное влияние на развитие системы менеджмента качества оказали исследования Д. Харрингтона [19]. В своей работе автор исследовал и разработал систему учета и оценки затрат на обеспечение качества, которая была основана на классификации затрат на обеспечение качества, разработанная А. Фейгенбаумом. Д. Харрингтон усовершенствовал и развил его подход к классификации затрат, он расширил категорию потерь от низкого качества. Автор выделил не только прямые потери от низкого качества, но и косвенные потери, которые разделил на: убыток в виде упущенной выгоды, ущерб в виде потери деловой репутации фирмы, ущерб, причиняемый потребителю. Автор создал систему подсчета потерь от низкого качества. Также автор разработал методику проведения бечмаркинга, с помощью которой сравнивали показатели каждого процесса.

В своей работе автор выделил постулаты, которыми он руководствуется в своей жизни, которые помогут в таком деле, как управление качеством:

1. Рисковать больше, чем другие, которые полагают, что больший риск опасен;
2. Мечтать больше, чем это делают другие, полагая это непрактичным;
3. Стараться больше, чем другие, которые полагают такое старание неразумным;
4. Полагая это непрактичным; ожидать большего, чем другие полагают возможным достичь.

Проблема качества рассмотрена в диссертации А.Н. Гей [4]. Автор считает, что в современных условиях конкурентной среды хорошее функционирование организации

зависит от ее непрерывного развития, направленного на улучшение качества изготавливаемой продукции и повышение конкурентоспособности. Внутрифирменное планирование является важнейшей функцией внутрифирменного управления. В своей работе автор выделяет основные действия внутрифирменного планирования:

1. Постановка целей и задач;
2. Выработка стратегии;
3. Распределение ресурсов;
4. Определение и использование стандартов;
5. Составление документов.

Автор утверждает: «Назначение планирования как функции управления состоит в стремлении заблаговременно учесть по возможности все внутренние и внешние факторы, обеспечивающие благоприятные условия для нормального функционирования и развития предприятий, входящих в фирму».

Проблема качества всегда являлась актуальной проблемой. Окрепилов В.В. считал, что качество нужно постоянно улучшать, и это улучшение должно происходить одновременно со снижением затрат [14]. Автор считает, что понятие «качество» тесно зависит от потребностей потребителей. Понятие «потребность» должно быть исходным в определении качества. В. Окрепилов утверждает, что качество влияет на экономическую прибыль предприятия. Чем более качественный продукт изготавливает предприятие, тем больше оно удовлетворяет требования потребителей, тем больше потребители покупают данный товар, тем больше прибыль предприятия. Если предприятия хочет иметь стабильную прибыль, оно должно ориентироваться на качество выпускаемого товара. Автор считает, что от качества товара зависит не только экономическая прибыль предприятия, но и конкурентоспособность предприятия. Поэтому, чтобы организации иметь устойчиво место на рынке, ему нужно делать упор на качестве выпускаемой продукции. От качества продукции зависит жизнеспособность и конкурентоспособность предприятия.

Тема качества также исследована в работе Д. Траута [33]. В своей научной работе автор выдвинул идею о том, что существует два типа организации. «Один тип все еще не понял нашей мысли. Они вышли на тропу войны, подняв знамя «более высокого качества» или «важных достоинств» или старых добрых «лучших продуктов». Они чувству-

ют, что они лучше, чем их конкуренты и верят, что правда победит. Они окружают себя гуру, которые рассуждают о качестве, доверии, ориентации на потребителя, различных формах лидерства. К несчастью, все их конкуренты окружены такими же гуру образца «вы можете стать лучше». И никаких различий». И второй тип: «Другой тип организаций понимает необходимость того, что следует отличаться. Но после нескольких неудачных попыток они признают, что просто не знают, как этого добиться. Их оправдание: наш продукт или его распространители совсем не так сильно отличаются от наших конкурентов. Они имеют тенденцию теряться среди толпы, которая мотивирует их, обещая высокую производительность, выигрышное отношение, эффективные навыки. К несчастью, те же самые персонажи бродят вокруг и мотивируют их конкурентов. Опять никаких различий». В своей книге автор рассказывает о том, как можно все изменить. Д. Траут предлагает свои способы, которые дадут организациям возможность выпускать более качественную продукцию и радикально отличаться от своих конкурентов. Автор дает советы о том, как стать более конкурентоспособной организацией и занимать устойчивое, лидирующее место на рынке.

Ю.П. Адлер и С.Е. Щепетова [1] исследовали систему управления качеством. Авторы пришли к выводу, что экономический аспект играет значимую роль в проблемах качества, они считают, что затратами можно управлять. Ю.П. Адлер и С.Е. Щепетова утверждают: «Нам представляется, что пришла пора перейти от концепции учёта затрат на качество к концепции управления затратами вообще с точки зрения СМК и критериев качества». Авторы считают, что необходимо построить систему управленческого учета с точки зрения потребностей менеджмента качества – «система экономики качества», которая поможет уменьшить затраты и увеличить конкурентоспособность предприятия.

Теория управления качеством была рассмотрена в работе А.М. Ахмина и Д.П. Гасюка [2]. В данной работе авторы вопросы трех взаимосвязанных проблем, таких как: управление качеством продукции, сертификация и стандартизация продукции. Авторы рассматривают отечественный и зарубежный опыт в этих областях. Отдельное внимание в монографии уделяется управлению

качеством в социальной среде, которое, по мнению авторов, в современных рыночных условиях очень сложно.

Понятие «качество» тесно связано с психологией управления, которые основаны на принципах TQM [12, 21]. В своих работах авторы рассмотрели принципы построения и совершенствования систем менеджмента качества и выделили три подхода к управлению:

1. Синергетический (самозарождение организации, совершенствование и воспроизводство организации, поддержание оптимального уровня);

2. Кибернетический (что всякое целенаправленное поведение рассматривается как управление);

3. Организмический.

Проблема внедрения системы качества на предприятии затронута в диссертации В.А. Самородова [17]. Автор считает, что разработка и внедрение системы менеджмента качества на предприятии направлено на повышение качества продукции. В своей работе автор подробно рассмотрел теоретические основы методики разработки системы менеджмента качества, соответствующей требованиям ГОСТ Р ИСО 9001–2001.

Проблема низкой конкурентоспособности вследствие низкого качества выпускаемой продукции рассмотрена в диссертации «Теоретические основы совершенствования управления предприятием на основе международных стандартов качества» Е.С. Павловой [15]. Автор считает, что качество является главной составляющей конкурентоспособности предприятия. Е. Павлова утверждает, для того чтобы предприятие выпускало качественную продукцию, на предприятии должна быть создана система управления качеством, которая позволит обеспечить желаемый уровень качества на всех стадиях жизненного цикла продукции. В своей диссертации автор разработал алгоритм метода управления по целям, способствующий совершенствованию системы управления качеством, с помощью которого решаются следующие задачи:

1. Внедрение и развитие экономического мышления;

2. Поощрение стремления работников к развитию, обучению и карьерному росту;

3. Внедрение навыков общения и работы в команде;

4. Постоянная оценка каждого работника организации;

5. Повышение ответственности руководителя;

6. Постановка целей и обсуждение приоритетов;

7. Соотношение результатов труда каждого работника к результатам организации.

Автор утверждает: «Система управления качеством должна включать в себя механизм, обеспечивающий постоянное изучение существующих требований и ожиданий потребителя в области качества».

Особое место в истории менеджмента качества занимает В. Парето, который стал известен своей знаменитой «диаграммой Парето». Именно диаграмму Парето в своей научной работе исследовал М.Л. Разу [16]. Он считает, что диаграмма Парето позволяет найти главные причины и распределить усилия так, чтобы разрешить все возникшие проблемы в производстве. Данный метод помогает исследовать возникшие проблемы и путем построения диаграммы определить причины возникновения этих проблем для дальнейшего их разрешения. Для выявления причин автор использует метод ABC – анализа.

Данный метод предусматривает выделение трех групп, влияющих на управление качеством:

1. Группа А – самые главные причины, проблемы. Процент дефектов в данной группе составляет от 60 до 80 %.

2. Группа В – причины, проблемы, имеющие в сумме имеют не более 20%.

3. Группа С – многочисленные, менее значимые проблемы, дефекты и причины.

Метод ABC – анализа помогает расставить приоритеты работ по управлению качеством.

Теоретические основы управления качеством также рассматриваются в научных работах отечественных исследователей, а именно в монографии В.В. Дробышевой [10] исследован опыт работ зарубежных теоретиков и практиков в области качества: Д. Джурана, А. Фейгенбаума, Д. Харрингтона, К. Исикавы. Автор утверждает, что за последнее время понятие «качество» несколько изменило свой смысл, проблема «качество товара», «качество труда» преобразовалась в проблемы «качество человека», «качество жизни». Причиной такого преобразования является экономическое развитие. Ориентация на качество товаров и услуг, заложенное в XX веке, переформулировалось в процесс создания систем каче-

ства для всех аспектов жизни общества. Качество стало решающим аспектом в конкурентоспособности и жизнеспособности стран на мировом рынке. В своей монографии автор рассматривает такое понятие как «качество жизни», которое включает не только условия труда и блага, но и сферу обслуживания. Автор считает, что успех в производстве и развитии ориентирован на качество жизни. Автор считает, что управление качеством жизни должно включать в себя управление качеством образования, качеством экономических систем, качеством управления.

В научной работе В. Дробышева уделяет особое внимание введению стандартов серии ISO 9000–2000, которые приносят большую помощь для организаций при внедрении и функционировании системы менеджмента качества, основными принципами которой является:

1. Ориентация на потребителя;
2. Использование процессного подхода в управлении;
3. Использование системного подхода к менеджменту;
4. Непрерывное улучшение деятельности организации;
5. Принятие решений на основе данных.

Система качества исследуется в монографии Е. А. Шнейдер [20]. В своей работе автор рассматривает систему качества, регламентированную международными стандартами серии ИСО. Данная система охватывает цикл жизни продукции на всех ее стадиях. Е. Шнейдер утверждает, что система управления качеством продукции должна представлять из себя совокупность методов, средств, мероприятий, управленческих органов, которые направлены на обеспечение, установление и поддержание высокого уровня качества продукции.

Проблема качества и внедрения системы качества на предприятии исследована в диссертации С.Е. Бирюкова [3]. Автор считает, что наличие системы качества необходимо для каждого предприятия в современных условиях. С.Е. Бирюков исследовал предприятия, которые внедрили систему менеджмента качества и оценил результативность такой системы. В ходе своего исследования автор пришел к выводу, что система менеджмента качества пригодна для предприятий, данная система положительно влияет на деятельность предприятия, на качество выпускаемой продукции, тем са-

мым повышает конкурентоспособность предприятия.

Исследования качества продукции приведены в статье С.С. Колесникова и С.Б. Данилевича [8]. Авторы утверждают, что качество продукции характеризуется несколькими параметрами и зависит от измерительного контроля. Измерительный контроль применяют для оценки соответствия продукции заданным требованиям. Авторы в ходе исследования пытались выяснить влияние качества подверженных контролю изделий на показатели достоверности контроля путем имитационного моделирования. С. Данилевич, С. Колесников пришли к выводу, что совершенствование технологии производства ведет к существенному росту вероятности ошибки контроля, так как эти ошибки сложно обнаружить при допусковом контроле.

Проблема качества рассмотрена в научной работе И.Р. Мияссарова [13]. Автор считает, что для достижения стабильных показателей качества в организации должна быть внедрена система менеджмента качества в соответствии с требованиями международных стандартов, при этом должны учитываться интересы конкурентов, потребителей, производителей. И. Мияссаров утверждает, что затраты на качество должны быть подвержены управлению. Автор утверждает, что затраты на качество оказывают огромное влияние на экономические показатели организации. И. Мияссаров считает, что организация должна использовать инструменты, которые могут положительно сказаться на анализе, учете и планировании затрат на качество, например, такие как: бережливое производство, бюджетирование, определение себестоимости, организация учета.

В.В. Гринцев и В.А. Еремин исследовали качество товара [7]. Авторы утверждают, что в современных условиях потребителю важно приобрести качественный товар. Чтобы предприятие выпускало качественную продукцию, на предприятии должна быть введена система менеджмента качества. Такие системы обеспечивают согласованность всех действий внутри организации, снижают трудозатраты и расходы.

Таким образом можно сделать вывод о том, что история менеджмента качества берет свое начало с 1905 года и исследуется в настоящее время. Управление качеством имеет огромный опыт изучения как отече-

ственными, так и зарубежными исследователями. Наиболее исследуемыми темами являются:

1. Понятие «качество»;
2. Методы и средства улучшения качества;
3. Система менеджмента качества;
4. Разработка и внедрение системы менеджмента качества на предприятии.

Можно выделить следующие темы, которые не были исследованы учеными: персонал и его роль в условиях внедрения системы менеджмента качества, эффективные механизмы управления качеством.

Список литературы

1. Адлер Ю.П. и др. Нужна ли нам «система экономики качества»? Неужели да? / Ю.П. Адлер, С.Е. Щепетова // Стандарты и качество. – 2001. – № 12. – С. 68-70.
2. Ахмин А.М. и др. Основы управления качеством продукции / А.М. Ахмин, Д.П. Гасюк. 2002. – 192 с.
3. Бирюков С.А. Механизм оценки результативности системы менеджмента качества предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Тамбов, 2011. – 178 с.
4. Гей А.В. Теоретические основы внутрифирменного управления качеством продукции: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 1996. – 130 с.
5. Гличев А.В. и др. Что такое качество? / А.В. Гличев, Г.Г. Азгальдов, В.П. Панов. – М.: Экономика, 1968. – 135 с.
6. Гличев А.В. Основы управления качеством продукции: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: РИИ «Стандарты и качество», 2001. – 424 с.
7. Гринцев В.В. и др. Особенности и проблемы интеграции современных систем менеджмента / В.В. Гринцев, В.А. Еремин // Экономика качества. – 2015 – № 10. – С. 1-3.
8. Данилевич С.Б. и др. Качество продукции и достоверность результатов контроля // Компетентность. – 2011. – № 2. – С. 20.
9. Деминг Э.У. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / сокр. пер. с англ. / под ред. Ю.П. Адлера. – Изд-во Альпина Паблишер, 1986. – 417 с.
10. Дробышева В.В. Развитие системы менеджмента качества жизни: теория, методология, практика: монография. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2009. – 88 с.
11. Исикава К. Японские методы управления качеством. – М.: Экономика, 1988. – 199 с.
12. Лапидус В.А. Всеобщее качество в российских компаниях. – М.: Юнити, 2000. – 432 с.
13. Мияссаров И.Р. Теоретические основы качества продукции, работ, услуг и система управления качеством // Молодой ученый. – 2012 – № 11. – С. 177-180.
14. Окрепилов В.В. Управление качеством: учебник. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1998. – 639 с.
15. Павлова Е.В. Теоретические основы совершенствования управления предприятием на основе международных стандартов качества: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Иркутск, 2005. – 203 с.
16. Разу М.Л. Качество ведения бизнеса: электронный ресурс. – URL: Elitarium.ru. 2009.
17. Самородов В.А. Разработка и оценка результативности системы менеджмента качества промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. техн. наук. – М., 2004. – 164 с.
18. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции. – М.: Экономика, 1986.
19. Харрингтон Д.Х. Управление качеством в американских корпорациях: сокр. пер. с англ. / под ред. Л.А. Конарева. – М.: Экономика, 1990. – 272 с.
20. Шнейдер Е.М. Основы метрологических исследований и эволюция управления качеством: монография // Успехи современного естествознания. – 2010. – № 9. – С. 74-75.
21. Хачатуров А.Е. и др. Основы менеджмента качества: учеб. пособие / А.Е. Хачатуров, Ю.А. Куликов. 2003. – 304 с.
22. Bodek N. Высказывания Сигео Синго. 1981.
23. Crosby F. Quality Is Free. 1979.
24. Juran J. Juran's Quality Handbook. 1951. – 1730 p.
25. Juran J. The revolution in business management: monograph. 1964.
26. Juran J. The Quality Trilogy // Quality Progress. – 1986. – P. 19-24.
27. Ishikawa K. Japanese quality management: monograph. 1988. – 215 p.
28. Moller C. Personal Quality. 1975.
29. Shewhart A. The statistical method from the standpoint of quality control. 1939.
30. Taguchi G. Design of Experiments. 1958.
31. Taguchi G. Management by Total Results. 1966.
32. Taylor F. The Principles of Scientific Management. 1911.
33. Trout J. Differentiate or Die. 2000. – 85 p.

УДК 304.5

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РАБОТОДАТЕЛЕЙ И ЕЕ СОВРЕМЕННАЯ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Гончарова А.В., Агафонова М.С.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: anka.ino@yandex.ru.*

Проведен анализ социальной ответственности работодателей и сделан вывод о ее значении в развитии социальной политики. Проблемы социальной ответственности работодателей отображены в двух научных направлениях. Первое, это научные подходы, которые рассматриваются в рамках исследования социально-трудовых отношений. Теоретические и практические аспекты социально-трудовых отношений, занятости и рынка труда, социального партнерства и социального диалога, образования трудового поощрения, в том числе его социальной доли, формирования концепций социального страхования. Второе, это менеджериалистские подходы, связанные с теорией социальной ответственности бизнеса, или корпоративной социальной ответственности. Основные принципы данных подходов могут быть использованы для становления и реализации стратегии социального развития России и повышения продуктивности потребления ресурсов предоставляемых обществом на социальные цели.

Ключевые слова: социальная ответственность, социальная политика, трудовые отношения, ресурсы.

SOCIALLY RESPONSIBLE EMPLOYER AND ITS ROLE IN THE FORMATION OF MODERN SOCIAL POLICY IN RUSSIA

Goncharova A.V., Agafonova M.S.

*Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: anka.ino@yandex.ru.*

Spend employers social responsibility analysis and its role in social policy development. Problems of social responsibility of employers displayed in two research directions. The first is the scientific approaches that are considered in the study of social and labor relations. Theoretical and practical aspects of social and labor relations, employment and labor market, social partnership and social dialogue, education, employment promotion, including its share of the social, the formation of social insurance concepts. Second, it menedzherialistskie approaches related to the theory of corporate social responsibility, or CSR. The basic principles of these approaches can be used for the development and implementation of the strategy of social development of Russia and increasing the productivity of consumption of resources provided by society for social purposes.

Keywords: social responsibility, social policy, labor relations, resources.

Актуальность этой работы состоит в том, что преобразования в социально-экономической ситуации в мире и обусловленные этим новоявленные вызовы требуют теоретического толкования их последствий для усовершенствования социальной сферы. В этих условиях особую важность обретают методы и уровень удовлетворения социальных нужд граждан и механизмы социальной политики. Это касается и к России, где на сегодняшний день главной задачей является усовершенствование системы социальной защиты, механизмов регулирования социальных конфликтов и согласования интересов, соответствующих современным ситуациям. Долговечная социальная политика, которая соответствует социально-экономическим нуждам развития страны, выступает одним из важнейших условий достижения ее экономического и политического развития.

Цель данной статьи заключается в теоретико-методологических обоснованиях

причин, направлений и возможностей развития и усовершенствования социальной ответственности работодателей и ее важности для формирования и реализации современной социальной политики в России.

На протяжении долгого времени решение социальных проблем связывали с государством. Но в последнее время развитие страны претерпевают значительные изменения, и речь идет о кризисе государства благосостояния, взаимосвязанном с его ограниченными возможностями рационального перераспределения ресурсов. Это акцентирует повышенное внимание на других источниках социального благополучия в обществе, в том числе работодателей, то есть происходит упорядочение социальных прав и обязанностей. Разделение социальной ответственности между социальными институтами на сегодняшний день рассматривается как один из способов решения социальных задач современного общества.

Актуализация понятия социальной ответственности определена социально-экономическими процессами, которые протекают в обществе, и в свою очередь оказывают воздействие на цели и функции социальной политики и государства благосостояния.

Роль государства изменяется, в том числе в сосредоточенности на поддержки других субъектах социальной ответственности. При этом предполагается, что разделение социальной ответственности не снизит общий уровень социальной поддержки в обществе, а наоборот, приведет к более адекватному удовлетворению потребностей на основе придания другим субъектам большего динамизма. Социальная ответственность в работе рассматривается в узком смысле – предполагает обязательство тех или иных общественных сил и институтов содействовать в разрешении социальных проблем населения, обеспечивая базу функционирования современного общества.

На сегодняшний день следует отметить рост ряда факторов, которые содействуют повышению значимости социальной ответственности для работодателей: К первому фактору можно отнести повышение важности кадрового обеспечения. Эффективная система кадрового обеспечения призвана создавать условия для мотивации, более высокой производительности труда и удовлетворенности работой. Она, также, позволяет руководителю получить необходимую информацию о работниках (квалификационная, половозрастная, национальная структура, и т.п.) с целью улучшения продуктивности их труда.

Происходит изменение подходов к конкурентоспособности и развитию Экономический рост современной экономики во все большей степени обусловлен увеличением продуктивности через инновации, существенным вкладом в образование, науку и своих работников. Снижение расходов на труд как фактор конкурентоспособности не гарантирует в долговременном периоде конкурентного преобладания по сравнению с низкоквалифицированными странами. Оно достигается за счет других факторов, таких как внедрение новых технологий, качество услуг и товаров. Идея развития давно используется для анализа экономических процессов, происходящих в современной экономике. Идею развития необходимо рассматривать не только в экономических положениях, но учитывать социальные стороны жизни

общества. К которым можно отнести: снижение бедности, сокращение неравенства доходов и улучшение ситуации с занятостью, усовершенствование образования и медицинского обслуживания, поддержание качества жизни и продолжения рода, сохранение благоприятной окружающей среды. Таким образом, модернизация экономики и совершенствование человека в развитии взаимосвязаны.

Существенным фактором является и репутационный аспект СОР. Во многих развивающихся странах гражданское общество призывает к выполнению компаний их социально-трудовых норм, чтобы цели компаний соответствовали ожиданиям общества, в положении активизации различных групп интересов, преимущественно это относится к ТНК и их операциям за границей. СОР становится одним из способов найти свою роль в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке труда.

В современный период активно развивается движение социально ответственных потребителей которые акцентируют внимание не только на стоимости и качестве товара, но даже учитывают, каким образом он был произведен, включая популярность фирмы, определяющее число доверия к ней потребителей данного товара. При этом специальные социальные маркеры позволяют потребителям рассмотреть при покупке товара насколько производители обеспечивают осуществление предоставленных работникам прав в области социально-трудовых отношений.

Отношение государства к СОР основывается под воздействием модели социального государства, целей, функций, задач социальной политики, масштаба и устройства социальных расходов. Стоит обратить внимание на то, что государство при организации социальной политики главной целью для себя ставит удовлетворение нужд работодателей, в результате координирование занятости и рынка труда в целом оказывается неотъемлемой частью социальной политики.

Основной проблемой связи СОР и социальной политики государства выступает то, что СОР независима и ее развитие протекает неравномерно, а также она во многом взаимосвязана с позицией работодателей, что создает различность в удовлетворении социальных нужд. С общественной точки зрения для того, чтобы быть результативной

она должна быть многофункциональной. Это значимо в условиях стремления к повышению роли СОР в состоянии неограниченности возможностей перераспределения и реорганизации предназначения государства в смешанной экономике благосостояния при необходимости социального гарантирования для общества. Урегулирование этой проблемы в рамках социальной политики лежит на пути институционализации СОР, как на национальном, так и наднациональном уровне, которая предполагает, что СОР вынуждена стать общей деятельностью для всех работодателей. Для работодателей будут организованы равные условия, что повлияет на реализацию положительных условий социальной ответственности без вреда для экономической деятельности предприятия.

Механизмы этой институционализации разнообразны. Мы выделим 6 важнейших механизмов, к которым относятся: обязательные, стимулирующие (регулирующие), поощрительные, переговорные, добровольные и рамочные. Данные механизмы представлены в таблице.

В каждой стране применяется определенный набор, сочетание отдельных механизмов, но их взаимосвязь слабо проявляется. Основная грань проходит между прямым государственным влиянием, т.е. обязательными механизмами, и добровольностью СОР. Очевидная тенденция в социальной

политике состоит в стимулировании работодателей к тому, чтобы те добровольно принимали большую, чем это определено обязательными правилами, ответственность за социальную обеспеченность своих сотрудников. Разнообразие институциональных механизмов СОР ставит задачу обеспечения связи между ними в интересах преемственности, чтобы избежать как дублирования, так и выпадения тех или иных вопросов из регулирования.

Важную роль в распространении разносторонних принципов социальной ответственности работодателей, играет работа международных организаций (ООН, ВОЗ, МОТ, ЕС, ОЭСР) и утверждаемые ими документы. В этом отношении необходимо выделить как общие нормы социальной защиты сотрудников, так и специальные нормы.

Несомненно важным аспектом в обеспечении социальной защиты работников является Международная организация труда (МОТ). В основу которой входит конвенция № 102 по основным социальным гарантиям. Принятая в 1998 году Декларация МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда включает в себя обязательства правительств и организаций работодателей и трудящихся сохранять основные человеческие ценности – ценности, которые имеют важную значимость для социальной и экономической жизни.

Классификация механизмов институционализации СОР

Тип механизма	Субъекты	Меры	Основание
обязательные	государство	социальное страхование, нормы социально-трудовых отношений (трудовой кодекс)	закон
стимулирующие/ регулирующие	государство	налоговые льготы, социальная обусловленность экономических решений (инвестиций)	закон
поощрительные	государство	премии, конкурсы, распространение передовых практик	образцы поведения
переговорные	работник/профсоюз, возможно государство	социальное партнерство, коллективные соглашения, индивидуальные контракты	баланс интересов на основе компромисса
добровольные	работодатели и их ассоциации	кодексы поведения, специальные соглашения, социальная отчетность	социальное обязательство, экономическая рациональность
рамочные	международные организации, многосторонние соглашения	конвенции, рекомендации, кодексы, инструкции	моральное обязательство, ориентир

Документы международных организаций отражают общие социально-трудовые основы, к которым относятся: минимальная заработная плата, продолжительность рабочего дня, охрана труда и безопасность на работе. Основные правила по СОР в мировой экономике представлены в Трехсторонней декларации о принципах, касающихся транснациональных предприятий и социальной политики, которая была принята МОТ в 1976 г. В последующем ее структура изменялась в 2000 и 2006 гг. Задачей является направление поведения ТНК на реализацию потенциальных выгод глобализации, преимущественно в четырех сферах отношений: занятость, трудовые отношения, профессиональная подготовка кандидатов, условия труда и быта. Ввиду своеобразности МОТ как организации, где представлен круг интересов трех сторон трудовых отношений, данное заявление гарантирует понимание и выполнение работодателями своей ответственности. Ввиду специфики МОТ как организации, где представлен круг интересов трех сторон трудовых отношений, данная декларация обеспечивает встраивание и понимание работодателями своей ответственности в общий социальный контекст развития тех стран, где они работают.

В России принято использовать все известные механизмы институционализации СОР, при использовании сохраняется их историческая преемственность, и образуются другие механизмы с учетом зарубежного опыта и новых социально-экономических явлений. Особенности институционального контекста состоят в следующем.

Во-первых, работодатели всегда выступали активными деятелями в обеспечении социальных потребностей работников. Во-вторых, межнациональная деятельность в условиях глобализации оказала существенное влияние на развитие социальной ответственности работодателей в современной России. В-третьих, в период социально-экономических реформ и формирования новых

отношений в обществе, социальные обязательства перед сотрудниками стали основным фактором легитимизации российского бизнеса. В-четвертых, в некоторых российских городах градообразующие предприятия предназначены для обеспечения граждан социальными услугами. Их закрытие отразится на удовлетворении общественных потребностях и трудящихся, и местного населения. В-пятых, в России весьма широко распространена неофициальная занятость, которая играет важную роль в формировании социально-трудовых отношений. В-шестых, рост числа крупных предприятий и сосредоточение на них все большей части средств производства создает широкие возможности для социальной поддержки своих работников. В-седьмых, государство обычно активно регулирует работу других элементов социальной ответственности, играет значительную роль в социальной сфере общества. Поэтому при установлении механизмов институционализации СОР в России требуется осмысление иностранного опыта с учетом реальных социально-экономических положений и особенностей ее развития.

Социальная политика на сегодняшний день содействует усилению СОР. Изменение значимости государства в условиях формирования свободной модели социальной политики способствует изменению основных ее факторов – повышение значимости рынка в удовлетворении социальных нужд населения, преодоление централизованного распределения социальных услуг, выравнивание негативных социальных последствий рыночных отношений путем создания системы безопасности и т.д.

Список литературы

1. Порядина В.Л., Агафонова М.С., Хрипунова Ю.С. Социальная совместимость в коллективе // Международный студенческий научный вестник. – 2015 – № 4-2. – С. 217-218.
2. Агафонова М.С., Костина В.Н. Формирование образа современного руководителя // Современные наукоемкие технологии. – 2014 – № 7-2. – С. 125-126.

УДК 65.014.12

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО И СИТУАЦИОННОГО ПОДХОДОВ В РЕФОРМИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ

Ермакова Е.М., Агафонова М.С.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: ellermakova@mail.ru*

Авторами были проанализированы системный и ситуационный подходы, применяемые при изменении организационной структуры управления. В ходе работы были рассмотрены основные необходимые стадии процесса реформирования ОСУ: определение целей и задач планируемых изменений, а также анализ действующей рассматриваемой структуры; непосредственное реформирование, которое может включать в себя создание новых, изменение или ликвидацию уже существующих связей и элементов; оценка эффективности полученного результата. В статье приведены примеры реформирования организационной структуры управления в трёх различных ситуациях: введение звеньев стратегического планирования, диверсификация производства и привлечение временного сотрудника. В результате анализа был выявлен основной принцип, руководствуясь которым следует делать выбор в пользу того или иного подхода: стратегический характер целей подразумевает применение системного, а их оперативный характер – применение ситуационного подхода.

Ключевые слова: менеджмент, организационная структура управления, системный подход, ситуационный подход, реформирование ОСУ

APPLICATION OF SYSTEM AND SITUATIONAL APPROACHES IN FORMATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF CONTROL

Ermakova E.M., Agafonova M.S.

*Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: ellermakova@mail.ru*

The authors have analyzed system and situational approaches, which are used in the changing of organizational structure of management. During the work the main stages of reform process of organizational system was considered: definition of goals and objectives of the planned changes and analysis of the existing structure, which is considered by us; direct reformation, which may include the creation of new, change or eliminate existing connections and components; evaluation of the result. The authors have given examples of reformation of organizational structure in three different situations: the introduction of the strategic planning units, diversification of production and attraction of a temporary employee. In the result of the analysis the main principles by which you should make a choice in favor of one approach (i.e. strategic nature of the objectives involves using of the system approach, operational nature of the objectives involves using of the situational approach), have been identified.

Keywords: management, organizational structure, system approach, situational approach, reform of organizational structures

Любая организация не может функционировать без изменений, на неё постоянно будут оказывать влияние факторы как внешней, так и внутренней среды. Окружающий мир развивается, совершенствуются и изобретаются новые виды технологий. Само существование экономических циклов подразумевает изменения состояния экономики. Чтобы всегда идти в ногу со временем, необходимо периодически осуществлять реформы в организации, в том числе и реформирование организационной структуры управления (ОСУ), которая является одной из её внутренних составляющих.

Реформирование ОСУ может помочь исправить ошибки, допущенные при её первоначальном проектировании, повысить её эффективность, увеличить результативность деятельности самой организации (повысить прибыль, расширить производство).

Использование системного и ситуационного подхода в реформирование организационной структуры управления может соответственно способствовать развитию организации, может помочь её сохранить. Именно поэтому любому руководителю важно знать основы и способы реформирования ОСУ, в соответствии с ситуацией и с целями реформирования уметь применять их на практике.

Целью работы является анализ системного и ситуационного подходов в реформировании организационных структур управления предприятием.

Каждый руководитель, желающий добиться успеха, должен принимать во внимание то, что длительное и эффективное существование организации невозможно без изменений. Существуют два способа реформирования:

1) С помощью эволюционных изменений на протяжении длительного периода времени;

2) С помощью резких, динамичных, революционных изменений за короткий отрезок времени.

В связи с недостатками ресурсов (временных, финансовых), а также в критических ситуациях проведение эволюционных изменений становится невозможным. В таком случае организации вынуждены прибегнуть к революционному реформированию (реформированию организационной структуры, кадровой составляющей, технологической основы).

Реформирование организационной структуры управления связано с процессом организационного проектирования. Различают три основных этапа проектирования ОСУ:

1) Включающий предпроектные работы исследовательский этап;

2) Проектирование;

3) Оценка эффективности полученной структуры [4].

На первом этапе устанавливаются цели и задачи проектирования, рассчитывается потребность в ресурсах. При реформировании также проводится **анализ действующей организационной структуры**, оценивается её эффективность и рациональность в соответствии с требованиями, предъявляемыми к организации, в результате чего становится возможным определение «узких мест» в деятельности рассматриваемой организации. Существует ряд оценочных критериев, по которым определяется качество ОСУ:

1) Принципы: подчинения и распоряжительности (исключает двойственность подчинения), четкого разграничения функций между подразделениями, оптимального сочетания централизации и децентрализации, минимизации уровней управления, распространения контроля (соответствия нормам управляемости), эффективности хозяйственной деятельности;

2) Принципы соответствия: звеньев управления функциям управления, эффективности и экономичности производства (оптимальное отношение эффективности и затрат), целей и выделенных на их достижение ресурсов [2].

Второй этап – проектирование (в нашем случае на данном этапе будет происходить непосредственное реформирование, изме-

нение рассматриваемой организационной структуры).

В процессе внесения изменений в организацию может произойти разрушение связей между некоторыми подсистемами, при этом могут возникнуть новые связи, которые определяют основные направления дальнейшего развития организации. Различают два основных вида связей: вертикальные (отражающие отношения подчинения) и горизонтальные (одноуровневые и носящие характер согласования).

Выбор способа реформирования организационной структуры управления может быть связан с изменением приоритетов в работе с персоналом организации:

1) Переходом от жесткого контроля над сотрудниками к развитию их индивидуальных способностей, творческого потенциала, к расширению перспектив.

2) Введением матричных структур для повышения эффективности управления, а также качества принимаемых решений [3].

Требования к разработке ОСУ (как и сами организации) уникальны, но имеют некоторые общие положения. Не приветствуется:

1) Закрепление одинаковых функций за двумя структурными подразделениями.

2) Наличие более 6-7 объектов управления, подчинённых одному субъекту управления.

При этом стратегические функции организации должны быть основой для формирования организационной структуры управления [5].

При сравнении различных вариантов организационных структур главным критерием эффективности будет выступать возможность полного и устойчивого достижения целей организации при минимальных затратах на её функционирование. В соответствии с этим, критерием эффективности мероприятий по совершенствованию, реформированию ОСУ считается возможность более полного достижения целей или сокращения затрат управления. При оценке необходимо выбрать базу для сравнения и определения уровня эффективности, который будет считаться нормативным. В качестве эталонной может быть выбрана структура, имеющая высокий уровень эффективности ОСУ, однако на практике чаще всего используется экспертная оценка организационно-технического уровня анализируемой и проектируемой ОСУ. При этом могут

сравниваться следующие показатели: объём выпуска продукции, прибыль, себестоимость, качество продукции, затраты на управление и др. [1]

В настоящее время существуют несколько направлений совершенствования организационных структур управления:

1) Нововведенческая экспансия, т.е. диверсификация деятельности, осваивание новых рынков;

2) Повышение децентрализации;

3) Преобразование пирамидальных ОСУ в плоские с минимальным количеством уровней управления между высшим руководителем и непосредственными исполнителями;

4) Систематическое повышение производительной и творческой отдачи персонала.

Постоянное развитие организационных систем обусловлено с одной стороны изменением внешних и внутренних условий их функционирования, а с другой – возникновением новых потребностей. **Системный подход** характеризуется тем, что в его рамках организация рассматривается как система, обособленное целое, состоящее из взаимосвязанных между собой элементов. При этом каждый элемент должен рассматриваться по отношению ко всем другим, изменение элемента будет оказывать воздействие на всю систему.

Системный подход предполагает решение следующих задач:

1) Определение целей и объекта исследования;

2) Определение задач, необходимых для реализации поставленных целей;

3) Выбор критериев оценки эффективности ОСУ;

4) Определение функций, прав и ответственностей для каждого звена системы;

5) Выявление всех горизонтальных отношений и связей;

6) Нахождение оптимального соотношений централизации и децентрализации управления [1].

При использовании системного подхода в реформировании организационной структуры интерес будут представлять **стратегические цели** организации. Такие цели находятся на самом высоком уровне, носят директивный характер и отражают стратегию управления организацией.

Применительно к организационно-структурным преобразованиям это означает, что:

1) Любые изменения в ОСУ должны производиться в соответствии с указанными принципами, т.е. после реформирования организационная структура управления как система не должна утратить ни одного своего признака. При прогрессивном реформировании после преобразований признаки системы должны проявляться более явно.

2) При реформировании ОСУ ни один элемент не должен выводиться из общей системы, при этом характер и цели изменений должны быть общими для всех составляющих системы.

Таким образом, в результате организационных изменений должна сохраняться «организация» как свойство системы: внутренняя упорядоченность составляющих системы, согласованность их взаимодействия, совокупность процессов и действий, ведущих к совершенствованию взаимосвязей между элементами целого.

Рассмотрим системный подход в реформировании на примере предприятия ООО «Компьютеры и оргтехника», занимающегося оптовой и розничной продажей компьютерной техники, программного обеспечения, оргтехники и канцтоваров (рис. 1).

В линейной структуре: СПН – специалист по найму, МПЗ – менеджер по закупкам, К. – кассир, Пр. – продавец, У. – уборщица, Р. – разнорабочий, В – водитель. Чёткая система взаимных связей, функций, ясно выраженная ответственность, быстрота реакции исполнителей и принятия решений – всё это является преимуществом линейной ОСУ. Однако, недостатком такой структуры управления (и в частности рассматриваемого нами предприятия) является отсутствие в ней звеньев, занимающихся стратегическим планированием. В работе руководителей практически всех уровней может наблюдаться доминирование оперативных проблем над стратегическими. Проведём реформирование структуры управления, для того чтобы повысить её гибкость и эффективность, разгрузить руководителей высшего уровня. Для этого введём в структуру новое звено – маркетолога (в крупных фирмах вводится **отдел маркетинга**, возглавляемый главным маркетологом), обязанностями которого будут: анализ потребностей клиентов и границы ценообразования, разработка стратегии проведения рекламных компаний, изучение рынка аналогичных товаров.

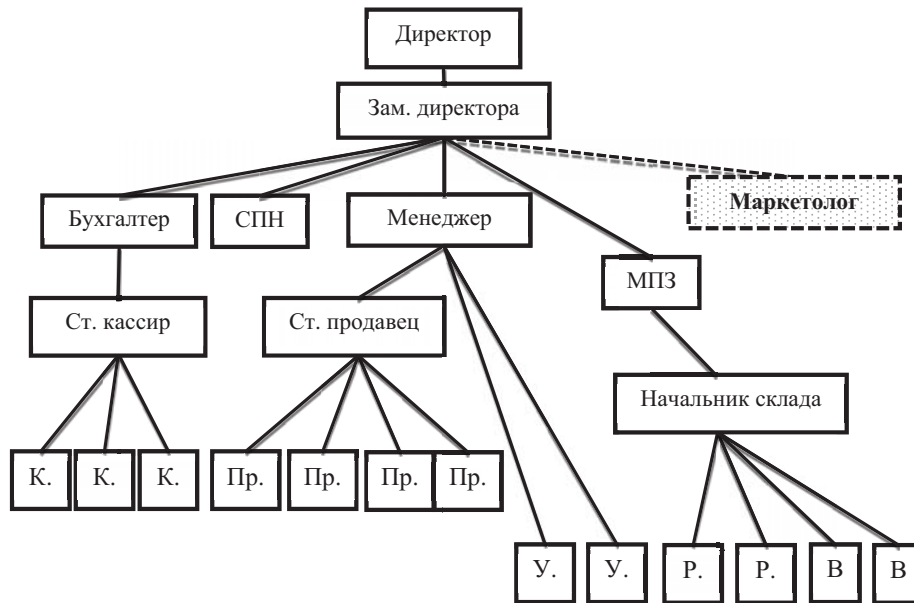


Рис. 1. Реформирование структуры управления организации № 1 (ООО «Компьютеры и оргтехника»)

Маркетолог будет содействовать гармоничному развитию организации. В результате реформирования, ОСУ станет линейно-функциональной (за счёт того, что маркетолог является носителем функциональных полномочий), вследствие чего повысится качество принимаемых решений, снизится перегрузка линейных руководителей.

Использование системного подхода в реформировании имеет место в том случае, когда мы говорим о будущем организации, о её развитии. Пусть имеется некоторое публичное акционерное общество «Строй-

мебель», занимающееся производством мебели для нужд населения. Стратегические цели организации: повышение прибыльности акционерного капитала на 20%, выход на новые рынки сбыта. Имеется один цех по изготовлению мягкой мебели. Проведём диверсификацию производства, благодаря чему произойдёт переориентация рынков сбыта и повысится эффективность производства за счёт освоения нового вида производства. Для этого в ОСУ добавим новое производственное звено – цех по производству кухонной мебели (рис. 2).



Рис. 2. Реформирование структуры управления организации № 2 (ПАО «Строй-мебель»)

На рис. 2 представлен фрагмент структуры управления ПАО «Строй-мебель» после реформирования (пунктиром выделены добавленные структурные элементы), где Н.Ц. – начальник цеха, Р – рабочий.

Ситуационный подход внёс большой вклад в развитие теории управления, так как содержит в себе рекомендации относительно применения научных положений к практике управления в зависимости от сложившихся условий и ситуаций. В соответствии с этим и реформирование структуры управления будет осуществляться в зависимости от ситуации (например, от состояния экономики в целом, от сложившейся ситуации на рынке, где действует рассматриваемая нами организация и др.) [3].

Согласно ситуационному подходу:

1) Наиболее эффективным решением в определённой ситуации будет, то которое ей соответствует.

2) Организацию рассматривают как сложную, многоуровневую систему, обладающую свойством адаптивности (способностью приспосабливаться к меняющимся условиям).

3) Проводить необходимые в организации изменения, позволяющие адаптироваться к ситуации, нужно своевременно.

Реформирование организационной структуры управления в рамках ситуационного подхода будет производиться в **два этапа**:

1) Определение положения, в котором находится интересующая нас организация.

2) Выбор и реализация наиболее соответствующих ситуации изменений.

При использовании ситуационного подхода в реформировании организационной структуры интерес будут представлять **ситуационные (оперативные) цели** рассматриваемой организации, которые формулируются в зависимости от определённой ситуации, возникающей на данном уровне управления [2].

Рассмотрим в качестве примера ресторан ООО «Атлант» (рис. 3). В 2014 г. Россией было введено эмбарго на несколько видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, экспортёрами которых являются следующие страны: Соединённые Штаты Америки, Канада, страны ЕС, Австралия и т.д.

Чтобы увеличить количество посетителей, целесообразно воспользоваться ситуацией и провести рекламную кампанию, информирующую клиентов о том, что предлагаемые рестораном блюда изготавливаются из свежих высококачественных отечественных продуктов. Для этого необходимо временно привлечь нового сотрудника – PR-менеджера, в обязанности которого входит продвижение бренда организации на рынке, разработка и заказ информационно-рекламных материалов, в которых будут отражены все достоинства ресторана, написание и размещение статей, новостей, пресс-релизов и официальных сообщений в средствах массовой информации и на сайте компании. В соответствии с этим проведём реформирование организационной структуры управления.

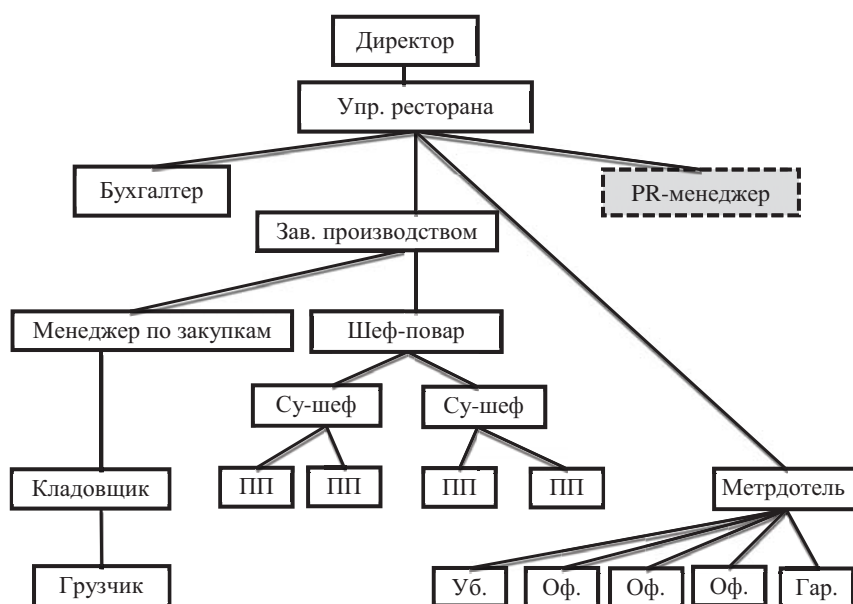


Рис. 3. Реформирование структуры управления организации № 3 (ООО «Атлант»)

В схеме (рис. 3) пунктиром показан новый элемент организационной структуры, ПП – помощник повара, Оф. – официант, Уб. – уборщица, Гар. – гардеробщик.

Таким образом, мы проанализировали системный и ситуационный подходы в реформировании организационной структуры управления предприятием. В результате анализа были выявлены следующие положения:

1. Организационную структуру управления необходимо реформировать таким образом, чтобы с помощью неё мы смогли бы наиболее полно реализовать поставленные организацией цели, чтобы сама структура была эффективна (т.е. чтобы каждый её элемент приносил наибольший эффект при наименьших затратах, необходимых для его функционирования).

2. В том случае, когда мы говорим о будущем, о развитии организации в реформировании необходимо применять системный подход, согласно которому организация рассматривается как система, совокупность взаимосвязанных элементов. Такое реформирование может поднять компанию на новый уровень, введение нового элемента, добавление новых связей может полностью изменить всю систему организации, характер и качество её деятельности.

3. Когда причиной реформирования становится какая-либо ситуация, следует использовать ситуационный подход, согласно

которому наиболее эффективным решением будет своевременно принятое и максимально соответствующее ситуации решение. Ситуационный подход в реформировании будут применять в том случае, когда стоит вопрос об оперативном сохранении организации (при этом могут быть устранены некоторые её элементы, структурные подразделения, чтобы сократить излишние затраты), когда нам необходимо решить проблемы организации, когда есть возможность воспользоваться некоторой ситуацией для увеличения прибыли (или улучшения результатов деятельности) организации. Таким образом, в зависимости от целей и причин реформирования мы делаем выбор в пользу того или иного способа реформирования.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Ефанова Е.А. Планирование деятельности в менеджменте // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-1. – С. 134а.
2. Агафонова М.С., Лыков В.Г. Модели проведения организационных изменений (теория Е и теория О) // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-2. – С. 128-129.
3. Баркалов С.А., Агафонова М.С., Скогорева А.С. Анализ и измерение эффективности деятельности организации // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-2. – С. 212-212а.
4. Баркалов С.А., Бакунец О.Н., Котенко А.М., Потапенко А.М. Векторная модель целей при управлении стратегией диверсификации // Системы управления и информационные технологии. – 2003. – Т. 12, № 1-2. – С. 9-14.
5. Баркалов С.А., Власова Е.А., Карпов Ю.А. Механизм комплексной оценки объектов в системах организационного управления // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2009. – Т. 5, № 4. – С. 147-150.

УДК 339.137.22

МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Игошкина А.И., Агафонова М.С., Бекирова О.Н.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: nastya-9m@mail.ru*

Сделан вывод о том, что структура конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов обосновывает переход конкурентной и гиперконкурентной борьбы в конкурентное взаимодействие. В период конца XX в. и начала XXI в. Выявлены идеи и действия цепочки ценности на процесс воспроизводства, а также особенности процесса реконфигурации этой цепочки, которая повышает воспроизводительный процесс. Охарактеризована модель «Колесо конкурентного взаимодействия», которая обеспечивает стойкие конкурентные факторы сетевых компаний на разных уровнях управления. Составлена методика формирования сетевой структуры, включающая в себя факторы, механизмы, и характеристику стадий жизненного цикла этой структуры.

Ключевые слова: конкуренция, управление, предпринимательство.

METHODS COMPETITIVE INTERACTION BUSINESS

Igoshkina A.I., Agafonova M.S., Bekirova O.N.

*Voronezh state University of architecture and construction, Voronezh,
e-mail: nastya-9m@mail.ru*

It is concluded that the structure of competitive interaction between business entities justifies the transition and hypercompetitive struggle in a competitive interaction. During the late twentieth century and early twenty-first century Identified ideas and actions of the value chain on the process of reproduction, as well as the features of the process of reconfiguration of the chain, which increases reproductive process. The model is characterized by the "Wheel of competitive interaction", which offers long-lasting competitive factors of network companies on different management levels. Composed method of forming network structure, which includes the factors, mechanisms, and characteristic stages of the life cycle of this structure.

Keywords: competition, management, entrepreneurship.

Древнегреческие ученые впервые исследовали процесс формирования стоимости. Но решения этой проблемы составляли все школы экономической теории. А самое объемное и полное исследование данной проблемы содержится в работе представителей уже классической школы экономической теории.

Наибольшую лепту в развитие трудовой теории стоимости внес немецкий философ Карл Макс. Не стоит забывать и об австрийской школе, которая внесла значительный вклад, предложив другую теорию о полезности благ. Возникло противостояние двух теорий, представители которых критиковали идеи своих соотечественников.

При рассмотрении прошлых лет, можно заметить, что эволюция конкурентных отношений свидетельствует о конкурентной борьбе, которая возрастает все больше и больше, до наступления периода гиперконкуренции, которая ярко обостряет отношения между фирмами-участников сетевых структур. В таких случаях производители какой-либо продукции или услуг вынуждены взаимодействовать друг с другом, для залога стабильных конкурентных преимуществ и для увеличения конкурентоспо-

собности своей продукции/услуги по отношению к отдельным хозяйствующим субъектам.

Сталкивание предприятия с комплексным воздействием конкурирующим факторам в быстроменяющихся условиях в состоянии активной и агрессивной конкурентной борьбы называется гиперконкуренция.

На основе концепции конкурентного взаимодействия сетевых структур в данной статье описаны основные принципы, рассуждения и рекомендации, ориентированные на обеспечения условий увеличения конкурентоспособности российского бизнеса.

Теория о конкурентном взаимодействии предпринимательского дела, основана на совместном создании ценностей и нацелена на опыт потребителей в обращении к продукту, так как именно это может дать новый толчок в развития российской промышленности. Данный импульс может быть воспринятым сетевыми структурами, у которых на основе единства кооперации и конкуренции увеличивается эффект конкурентоспособности.

Цель: исследовать и обосновать, как происходит преобразование конкурентной и гиперконкурентной борьбы в конкурент-

ное взаимодействие на основе инструмента стратегического управления, то есть цепочки ценности.

Большое количество времени и исследований было потрачено на изучение институциональной теории и теории конкуренции в различных точках зрения, это можно аргументировать тем, что проблема развития экономических отношений значима для многих людей.

В сложных условиях формирования проходила эволюция теории конкуренции между предприятиями. Однако нужно отметить, что под конкуренцией ученые в историческую эпоху признавали немного другую рыночную экономику и придавали конкуренции разную функцию и меру влияния на экономические процессы, например, на формирование образований, которые территориально ограничены [1].

Широкое развитие информационных технологий, установление интернет-зависимых рынков, расширение рынков сбыта продуктов влечет за собой расширение инструментария конкурентной борьбы. Если для конкуренции в конце XX века было возможно соревнование между фирмами по цене, или качеству, или иному параметру, то современные фирмы вынуждены конкурировать по всему ряду параметров (и цене, и качеству, и другим параметрам), что кардинально ужесточает конкуренцию и превращает ее в гиперконкуренцию [2].

В статье рассмотрен эволюционный переход от гиперконкуренции к конкурентному взаимодействию как немало важному ходу изменения производственных отношений в воспроизводственном процессе. Где создается дополнительная стоимость за счет согласования действий технологического цикла и более полного учета требований потребителя к продукту.

Можно отметить, что на современном этапе развития производственных отношений, целью деятельности хозяйствующих субъектов становится не создание ценности для потребителя, а стимулирование потребителя к внедрению в процесс самостоятельного создания ценности в рамках возможностей производителя.

В данном разделе мы поговорим о развитии теории управления цепочкой ценности.

Управление цепочкой ценности формируется на базе стратегии дифференциации, где все внимание сконцентрировано на потребностях потребителей, для которых цена

не является первостепенным фактором выбора продукта. Здесь важной ролью является, как можно максимально удовлетворить потребности потребителя. Потребитель продукта такого рода цепочки играет более серьезную роль в формировании продукта, так как в основе потребностей потребителя формируется ценность. Максимально возможное удовлетворение потребности потребителя, характерное для стратегии дифференциации, что может привести к повышению цены конечного продукта.

Потребители, даже с минимальным доходом заинтересованы в потреблении продуктов, которые максимально удовлетворяют их потребности, но их ограничивает уровень собственного дохода. Потребители с низким уровнем дохода идут на компромисс и выбирают продукт, удовлетворяющий их заработкам, но если доходы таких потребителей возрастут, то они будут стремиться к продуктам, которые еще больше будут удовлетворять их потребности.

В условиях гиперконкуренции стратегия дифференциации становится все более востребованной и на ней, по мнению многих специалистов, строится будущее конкуренции.

Гиперконкуренция приводит к усилению борьбы за клиента и качество продукта и обслуживания (взаимоотношения с клиентом, опыт), а это значит, хотя бы того производители, или нет, они будут вынуждены переориентировать массовое производство и дифференцировать продукт, то есть постепенно двигаться к серийному производству, а от него к единичному [4].

Предложенная идея конкурентного взаимодействия объясняет, как можно совместно создать ценности для целей удовлетворения потребностей потребителей и для повышения конкурентоспособности бизнеса.

Модель конкурентного взаимодействия представлена нами на рисунке ниже. Рассмотрим все 5 ступеней этого «колеса».

Первая ступень модели характеризуется удовлетворением потребностей потребителей. Этому и подчинена идея управления цепочкой ценности. Она выстроена таким образом, чтобы максимально удовлетворить потребности потребителя и создать у него положительные эмоции от покупки продукта/получение услуг. Удовлетворение всех потребностей потребителя способно стать хорошим началом для обеспечения устойчивого спроса и успешной реализации гото-

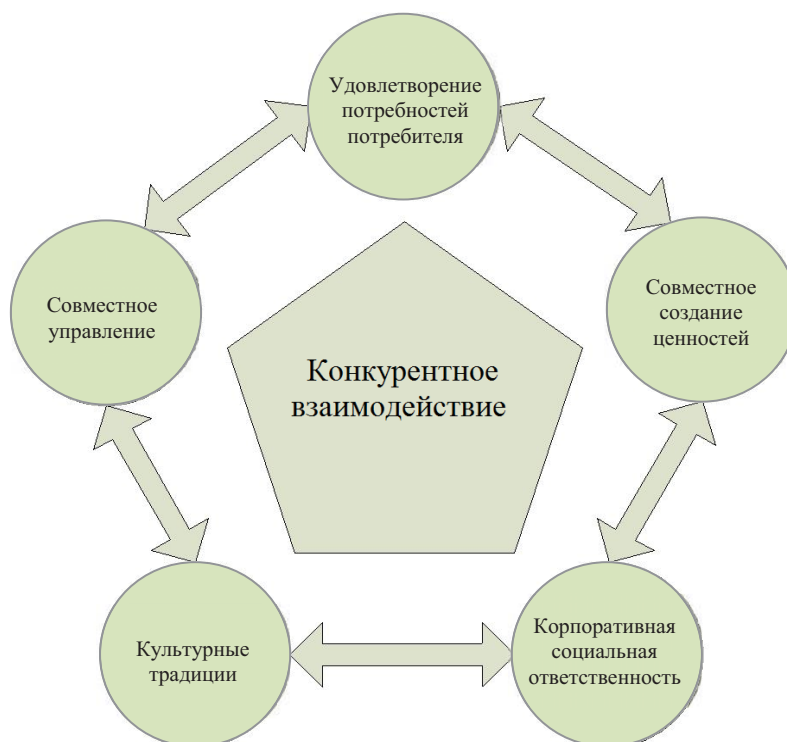
вого продукта, так как именно максимально возможное удовлетворение потребности потребителя создает положительные отзывы от обращения к продукту данного производителя.

Раньше фирма производителя сама определяла, какие продукты производить и как они могут удовлетворить потребность потребителя (самому же потребителю оставалась роль послушного объекта-плательщика). Удовлетворение потребностей потребителя возможно при тесном контакте производителя с потребителем. Производитель должен дать возможность потребителю предъявлять свои потребности в таком виде, чтобы была возможность предпринять все действия, направленные на удовлетворение потребностей потребителя. Отсюда закономерно возникает вторая ступень модели – совместное создание ценности [1].

финансовом кризисе. На мой взгляд в настоящее время какому-либо бизнесу, намного выгоднее стать социально ответственным по отношению к потребителям и сотрудникам их фирмы.

Компания, ставящая корпоративно социальную ответственность превыше всего, имеет огромные шансы на благоприятное прохождение посткризисного времени.

Следующая ступень модели обозначена, как культурные традиции. Учет традиций страны или города также оказывает влияние на формирование корпоративной стратегии на конкретных рынках. Смешивание культурных традиций или кросс-культурного подхода подходит далеко не для всех продуктов. Вдобавок, потребитель может не удовлетвориться однообразием предоставляемых продуктов и услуг. Тем самым проявляются не самые лучшие черты стандар-



Колесо конкурентного взаимодействия

Следующая ступень рассматриваемой модели – это корпоративная социальная ответственность бизнеса. Главные национальные организации отмечают важность данной стадии. Поэтому в этой ситуации нужно использовать опыт наиболее успешных компаний в части корпоративной социальной ответственности, которые устояли в

тизации производимого продукта. Потребитель в больших случаях ищет индивидуализацию, но процесс изменения структуры мирового хозяйства (глобализация) противодействует удовлетворению этого желания.

Завершающей ступенью выступает совместное управление цепочкой ценностей. Это предполагает партнерские отношения

внутри цепочки ценности, в которой участие работников фирмы неравноправно, так как значение процедуры внутри этого цикла для конечного продукта не равновелики. [5]

Вывод: структура конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов обосновывает переход конкурентной и гиперконкурентной борьбы в конкурентное взаимодействие в период конца XX в. и начала XXI в.

Выявлены идеи и действия цепочки ценности на процесс воспроизводства, а также особенности процесса реконфигурации этой цепочки, которая повышает производительный процесс. Охарактеризована модель «Колесо конкурентного взаимодействия», которая обеспечивает стойкие конкурентные факторы сетевых компаний на разных уровнях управления. Составлена

методика формирования сетевой структуры, включающая в себя факторы, механизмы, и характеристику стадий жизненного цикла этой структуры.

Список литературы

1. Агафонова М.С. Экономические отношения фирмы с различными субъектами // Журнал экономической теории. – 2007. – № 4. – С. 161-163.
2. Агафонова М.С., Плужникова Е.В. Конкуренция в инновационной деятельности // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-1. – С. 138а.
3. Агафонова М.С., Кожевникова Ю.В. Конкуренция как центральное звено системы рыночного хозяйства // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-1. – С. 135а.
4. Романович Н.А., Агафонова М.С. Теоретические основы конкурентной среды предприятия // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1. – С. 32.
5. Минушов И.А., Агафонова М.С. Концепции экономической теории научными школами двадцатого века // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1. – С. 22.

УДК 331.101.3

МОТИВАЦИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ КАК ОСНОВА КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Кавешникова Л.А., Агафонова М.С.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: kaveshnikova96@gmail.com*

Проведен анализ возможностей и методов реформирования отечественной системы образования, а также способов мотивации преподавателей для достижения лучшего качества подготовки специалистов разных профессий. Учитывая спад мотивации труда в области высшего профессионального образования, стало необходимо исследовать проблемы и создавать новую эффективную систему управления в области образовательного процесса. Спад мотивации связан со значительным осложнением труда работников современных вузов, предъявление абсолютно новых требований к их знаниям и умениям, которые произошли из-за усовершенствования информационной инфраструктуры университетов. А также спад связан с разработкой и применением инновационных образовательных технологий. Так в ходе работы были выявлены возможности модернизации мотивации преподавателей вузов посредством внедрения нового подхода к регулированию трудовой мотивации, а именно через концепции всеобщего менеджмента качества TQM.

Ключевые слова: мотивация труда, образование, ВУЗ, преподаватели.

MOTIVATION OF TEACHERS AS A BASIS FOR THE QUALITY OF HIGHER EDUCATION

Kaveshnikova L.A., Agafonova M.S.

*Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: kaveshnikova96@gmail.com*

The analysis of the possibilities and methods of reforming the national education system, as well as ways to motivate teachers to achieve the best quality of training of specialists in different professions. Given the decline in motivation of work in the field of higher education, it became necessary to investigate the problem and to create a new efficient management system in the educational process. The decline in the motivation associated with a significant complication of labor modern university staff, presentation of absolutely new demands to their knowledge and skills, which have occurred due to the improvement of university infrastructure. And the decline is related to the development and application of innovative educational technologies. So in the course of work have been identified possibilities of university teachers motivation modernization through the introduction of a new approach to the regulation of motivation and it is through the concept of total quality management TQM.

Keywords: labor motivation, education, university, teachers.

Актуальность тематики исследования

Совершенно новым этапом реформирования отечественной системы высшего образования, называется этап системной модернизации, сопровождаемый коренными изменениями в специфике труда педагога современного вуза. Это обстоятельство делает необходимым поиск новых подходов к созданию высокоэффективной системы управления трудовой мотивацией преподавателей высших образовательных учреждений.

Упадок мотивации труда в области высшего профессионального образования и значительное осложнение труда работников современного вуза, предъявление абсолютно новых требований к его знаниям и умениям вследствие усовершенствования информационной инфраструктуры университетов, разработки и применения инновационных образовательных технологий актуализируют необходимость исследования проблем мотивации труда в сфере высшего

образования и создания эффективной системы управления [1].

Цель анализа состоит в усовершенствовании системы управления мотивацией работы преподавателей высших учебных заведений, основанной на принципах всеобщего менеджмента качества TQM и используемой в новой модели подготовки высококвалифицированных кадров в России.

Исходя из различных особенностей труда, под мотивацией в сфере высшего образования понимается процесс сознательного выбора преподавателем высшего учебного заведения целей и моделей своего трудового поведения, которые формируются под влиянием внутренних и внешних факторов, что определяет особенности взаимосвязи работника с предметами и средствами определенного труда, а также формирует результат его деятельности. Стоит заметить, что создание стимулов к труду преподавателя высшей школы формируется не только под влиянием совместно внутренних (потреб-

ностей, ценностей, установок) и внешних факторов (стимулов), но и под воздействием характерных особенностей взаимозависимости его с предметами, средствами, результатами своего труда. Это взаимодействие является отдельным для каждого преподавателя, потому что зависит от субъективного понимания им различных элементов своего труда. Данное положение имеет особое значение конкретно для работников в области высшего образования, из-за того, что предмет труда – это не вещество природы, а отдельный человек, его умственные способности, уровень морали и культуры [2].

Модернизировать мотивацию труда в целях активного вовлечения основных мотивов трудовой деятельности работников вузов, нужно посредством внедрения нового подхода к регулированию трудовой мотивации, а именно через концепции всеобщего менеджмента качества TQM. Определенные части этой концепции уже применяются в практике управления российскими высшими учебными заведениями, однако неучтенными все еще остаются принципы, которые затрагивают вопросы трудовой мотивации, о чем говорит неполное использование ее преимуществ. Для подтверждения целесообразности и возможности работы концепции TQM как базы для создания абсолютно новой модели управления трудовой мотивацией профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений, была установлена взаимосвязь таких понятий как «качество образования» и «мотивация труда преподавателя».

Мотивация является определяющим фактором эффективности профессиональной деятельности преподавателя высшей школы, а, как следствие, и необходимое условие качества и уровня эффективности процесса обучения в целом [1].

Исследование условий развития сферы профессионального образования в Российской Федерации позволяет обнаружить ряд закономерностей, которые плохим образом влияют на уровень мотивации труда преподавателя:

- длительность преобразований в структуре национального образования;
- большой объем учебно-методической работы педагогов в связи с необходимостью приспособления к учебному процессу новых обучающихся программ, методов и технологий обучения;

- снижение качества условий труда преподаватель;

- небольшое бюджетное финансирование институтов в период рыночных изменений;
- невысокий уровень денежного поощрения работников сферы образования.

Для анализа внутренних факторов создания мотивации труда преподавателей, создана программа совокупного социологического исследования, целью которого является оценка степени проявления общетрудовых и специфических мотивов трудовой деятельности работников высших учебных заведений, а также оценка уровня удовлетворенности их своим трудом. Для достижения заданной цели были поставлены следующие задачи анализа:

- выявление мотивов, предназначенных для всех видов трудовой деятельности, и мотивов, которые отражают особенности труда в сфере высшего образования;
- создание структуры и иерархии мотивов трудовой деятельности преподавателя высшей школы;
- оценка уровня значимости и меры удовлетворенности работников разными сторонами их трудовой деятельности;
- исследование сходств и различий в мотивах, свойственных преподавателям, объединенных по социальным признакам: полу, возрасту, имеющейся ученой степени.

С учетом особенностей труда в области высшего образования в рамках программы социологического исследования был разработан метод, включающий три раздела вопросов, помогающий всесторонне оценивать уровень мотивации и меру удовлетворенности преподавателей своим трудом.

Первый раздел вопросов показывает степень выраженности необычных мотивов трудовой деятельности у преподавателей различных университетов.

В качестве базы при создании второго раздела вопросов, раскрывающих степень выраженности и значимости общетрудовых мотивов, а также степень удовлетворенности работников разными сторонами их профессиональной деятельности, были использованы результаты двухфакторной модели мотивации Ф. Герцберга.

Третий раздел вопросов основывается на процессном подходе и модели трудовой мотивации Портера-Лоулера, согласно которому поведение отдельного человека обусловлено не только его потребностями, но и пониманием конкретной ситуации, ожида-

ниями, оценкой своих возможностей и последствиями выбранного типа поведения, что показывает результат принятия работником решения об активной или пассивной модели своего трудового поведения.

Для получения характерных результатов анализа, проводимого путем целенаправленного наблюдения, была применена технология многоступенчатой выборки с использованием методов невероятного (неслучайного) отбора.

Исследование структуры специфических мотивов труда преподавателя в сфере высшего образования, сделанное при помощи первого раздела метода социологического исследования, позволяет сделать такие выводы:

- основополагающими являются мотивы, вызванные многоаспектностью трудовой деятельности преподавателя, особенностями объекта и предмета его труда, режимом его работы, а также влиянием профессии преподавателя-ученого, что говорит об осознанности профессионального выбора;

- недостаточно высокую степень выраженности имеет интерес к отдельной предметной области знаний, что является следствием нерационального распределения обучающих дисциплин в вузе;

- не особенно привлекательной для преподавателей является научная деятельность (низкая степень выраженности мотива), от которой зависит эффективность образовательного процесса, своевременность модернизация его учебного и методического обеспечения;

- увлекательной стороной работы для многих преподавателей является возможность ее совмещения в нескольких вузах сразу или с практической деятельностью на предприятии, поэтому весьма результативным видом мотивации остается поощрение свободным временем;

- несущественным остается такой характерный мотив профессиональной деятельности как неотделимость результатов труда преподавателя, в качестве которых выступают новые или приумноженные знания;

- высокую степень значимости имеет такой мотив, как возможность самому контролировать процесс труда, что обосновывает важность для преподавателя сохранения самостоятельного выбора форм, методов, технологий обучения (преобладание творческой направленности деятельности преподавателя вуза).

Для установления непосредственной зависимости между размером денежного поощрения и результатами труда работников в области высшего образования был создан механизм денежного стимулирования труда преподавателя высшего учебного заведения, который базируется на оценке личного трудового вклада работника [1].

При учете того, что используемая в отечественных вузах тарифная или новая отраслевая система оплаты труда уже основывается на формальных критериях эффективности рабочей силы (образование, уровень квалификации, наличие ученой степени и звания, длительность трудового стажа), становится подтвержденным их исключение из системы показателей личного трудового вклада работника.

Расчет величины личного трудового вклада преподавателя необходимо вести по областям его профессиональной деятельности, учитывая показатель, определяющий конечный результат трудовой деятельности в данной отрасли экономики, а в особенности, показателя качества подготовки студентов.

Система мотивации труда – это общность взаимосвязанных подсистем и элементов, главными из которых выступают управляемая и управляющая подсистемы, а также подсистема форм и методов влияния на трудовую мотивацию преподавателей высших учебных заведений.

Кроме того системный подход к модернизации мотивации труда преподавателя вуза нашел отражение и в создании структурных элементов системы регулирования мотивацией труда преподавателя в сфере применения концепции менеджмента качества в TQM-ориентированном вузе [2].

Следовательно, вовлечение в вузы процессной модели управления мотивацией труда, базирующейся на применении принципов концепции TQM и направленной на обеспечение необходимого уровня качества образования, позволит:

- определить личный трудовой вклад каждого преподавателя в образовательный процесс студентов;

- совместно применять известные формы и методы поощрения преподавателей за их достижения и результаты в различных сферах их трудовой деятельности;

- детализировать алгоритм расчета стимулирующих выплат, выявить взаимосвязь между размером получаемого вознагражде-

ния и действительными затратами труда каждого педагога;

– гарантировать согласование целей и задач трудовой деятельности профессорско-преподавательского состава с наиболее важными целями и задачами усовершенствования вуза;

– привлечь преподавательский состав в процессы управления вузом;

– своевременно модернизировать социальные программы при появлении проблем

в сфере стимулирования труда преподавателей в различных университетах Российской Федерации.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Беломытцева А.А. Управление трудовым поведением как фактор усиления трудовой мотивации // *Современные наукоемкие технологии*. – 2013. – № 10-1. – С. 132-133.

2. Агафонова М.С., Свиридова И.Н. Мотивация деятельности менеджменте // *Современные наукоемкие технологии*. – 2014. – № 7-2. – С. 135.

УДК 316.628.2

**МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ
ВО ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ОСНОВЕ ОРГПРОЕКТА****Калинина Ю.В., Агафонова М.С.***Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: yulya.kalinina.1996@bk.ru*

Предложен мотивационный механизм, позволяющий выявлять и задействовать неиспользуемые коммерческие и производственные резервы. Положения, сформулированные в статье, являются базой для дальнейших научно-практических разработок в области создания и функционирования мотивационного механизма решения актуальных внутрипроизводственных проблем промышленного предприятия. Предложена схема стимулирования производственной деятельности – обеспечение решения актуальных организационно-управленческих проблем предприятия, важнейшим элементом которой выступает заработная плата. Выявлены и описаны основные подходы к исследованию заработной платы. Раскрыт в практическом аспекте двойственный характер заработной платы: как элемента системы экономики и организации труда и как рычага мотивационного механизма решения внутрипроизводственных проблем.

Ключевые слова: мотивация, механизм, предприятие, управление, решение.

**MOTIVATIONAL MECHANISM OF SOLVING PROBLEMS
IN THE INTERNAL ENVIRONMENT OF ENTERPRISE
ON THE BASIS OF ARHPROEKT****Kalinina Yu.V., Agafonova M.S.***Voronezh State Universiti of Arhitecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: yulya.kalinina.1996@bk.ru*

The motivational mechanism allowing to reveal and involve not used commercial and production reserves is offered. The provisions formulated in article are base for further scientific and practical developments in the field of creation and functioning of the motivational mechanism of the solution of actual intra production problems of the industrial enterprise. The scheme of stimulation of a production activity – providing the solution of actual organizational administrative problems of the enterprise as which major element the salary acts is offered. The main approaches to research of a salary are revealed and described. Dual character of a salary is disclosed in practical aspect: as element of system of economy and organization of work and as lever of the motivational mechanism of the solution of intra production problems.

Keywords: motivation, mechanism, enterprise, controlling, addressing.

Актуальность данной темы исследования объясняется рядом обстоятельств. Во-первых, необходимость создать и задействовать эффективный мотивационный механизм промышленного предприятия, позволяющий решать актуальные организационно-экономические, организационно-управленческие проблемы, что невозможно без опоры на заработную плату. Во-вторых, решение важнейших хозяйственных проблем промышленных предприятий с опорой на мотивационный механизм «с зарплатной составляющей» позволит увязать динамику заработной платы с динамикой основных показателей, характеризующих эффективность использования отдельных производственных ресурсов и деятельности на отдельных участках предприятия. В-третьих, сама хозяйственная жизнь предприятий представляет собой непрерывный поток проблем, требующих неотложного решения. Решить возникающие проблемы невозможно без использования мотивационного

механизма, серединой которого выступает заработная плата.

Целью данной работы является исследование формирования и функционирования в рамках управления промышленным предприятием мотивационного механизма «с зарплатной составляющей», призванного решать актуальные внутрипроизводственные проблемы на основе оргпроекта.

Исследование производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий обнаружил две группы хозяйственных проблем, решение которых заключается в использовании стимулирующего механизма. К первой относятся применение действующих систем организации и оплаты труда, при этом зарплата выполняет свои обычные функции, а в качестве источника вознаграждения выступает фонд оплаты труда. Непрерывно возникающие острые хозяйственные вопросы, решение которых требует использования заработной платы вне сложившейся на предприятии си-

стемы оплаты труда. Это уже задействование зарплаты как инструмента решения хозяйственных проблем. В этом случае речь идет о новом направлении исследования заработной платы как элемента мотивационного механизма, отличающегося от традиционного.

Существует два подхода в изучении заработной платы: теоретико-методологический и организационно-управленческий. Первый исследует заработную плату с точки зрения экономической категории, включая законы, которые управляют ее. По мере изучения выясняются причины, по которым заработная плата существует, ее содержание и сущность. При помощи организационно-управленческого подхода происходит исследование систем и форм заработной платы, методов ее организации, нормирования труда. В этом случае заработная плата является вознаграждением за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы.

Система оплаты труда, в соответствии с которой заработная плата работника устанавливается в виде совокупности коэффициентов, отражающих их квалификационные различия и трудовой вклад называется «РОСТ». В этой системе для того, чтобы величина фонда оплаты труда была поставлена в прямую зависимость от результатов деятельности предприятия, используется показатель зарплатоемкости реализованной продукции, который показывает, сколько копеек зарплаты содержится в рубле выручки предприятия.

Все выше перечисленные системы, кроме «РОСТ», исключают вероятность их применения для решения организационно-управленческих проблем, так как задействованы к одному экономическому показателю.

Система «РОСТ» «привязана» к группе показателей, но она не учитывает уровень влияния отдельного работника на те или другие показатели деятельности организации [1].

Мотивационная схема решения актуальных оргпроблем на промышленном предприятии

Функция менеджмента	Форма реализации функции в практической деятельности	Мотивационная схема
Планирование, организация, координация	Проектная форма организации производства	Оргпроект, направленный на решение актуальных оргпроблем
Мотивация	Мотивация к производственной деятельности	Заработная плата (оплата труда) в рамках оргпроекта
Анализ, учет и контроль	Учет затрат и результатов, расчет экономического эффекта	Часть экономического эффекта, получаемого у производителя (потребителя), как источник вознаграждения

Функционирование заработной платы может рассматриваться как сточки зрения элемента организации труда, так и мотивационного механизма трудовой деятельности [2].

В условиях рыночной экономики возникает объективная необходимость повышения роли организации и нормирования труда, более тесной увязки результатов труда с его материальным поощрением, поскольку здесь нет и не может быть эффективной системы оплаты труда без высокого уровня нормирования труда, поэтому появляются такие системы оплаты труда: комиссионная, нормативная, ставка трудового вознаграждения, подрядная, плавающих окладов и др.

Как показывает практика предприятий, не найден еще универсальный подход к применению заработной платы в свойстве двигателя управления.

Заработную плату можно рассматривать в теоретическом и практическом вариантах. В теоретическом – заработная плата понимается как экономический показатель, а в практическом – представляет собой компонент в экономике и организации работы, а также рычаг мотивационного приспособления решения комплекса проблем.

Применение заработной платы в экономическом аспекте и организации труда сводится к исследованию, использованию и совершенствованию определенных концеп-

ций оплаты труда, а как двигатель мотивационного механизма, заработная плата существует, чтобы предотвращать проблемы в работе фирмы. В данной формулировке она рассматривается как элемент преодоления трудностей. Оргпроект рассматривается как:

- 1) как система событий, связанных координационными, финансовыми, административными, экономическими и трудовыми вопросами;
- 2) метод организации и координации работы управляющего и подчиненного;
- 3) модель учета расходов и итогов.

План рассчитан на определенный момент времени, содержащий его исследование и реализацию, что соответствует природе управленческого рычага.

Основой заработной платы является доля экономического эффекта, который получается от осуществления событий, содержащихся в оргпроекте.

Аргументируем предназначенную модель мотивационного механизма с заработной составляющей, которая включает: оргпроект, часть экономического эффекта у производителя (потребителя), зарплату.

Обнаружение важных трудностей формирования предприятий может реализовываться способами: финансового рассмотрения экономической, статистической и своевременной отчетности, анкетного выборочного опроса и интервьюирования профессионалов, разговоров с рабочими.

Анализ работы промышленных предприятий позволяет сделать вывод о том, что на предприятиях часто возникают вопросы, требующие быстрого принятия решений на базе применения мотивационного механизма с рычаговым предназначением заработной платы [4].

Проведенный хозяйственный анализ и опрос работников организаций позволяет сделать определенные выводы, а именно, невзирая на различные типы работ и формы предприятия, у большинства организаций возникают схожие проблемы, проявляющиеся в финансовой, производственной, коммерческой сферах.

Многочисленные задачи, обнаруженные в процессе изучения, имеют все шансы быть разрешенными на базе исследования оргпроектов в концепции мотивационного механизма с опорой на заработную оплату с учетом результата, достигаемого у изготовителя. На основе этого возможно увеличивать производительность работы предприятия.

В управленческой деятельности предприятия создаются предпосылки, характеризующие процедуру решения важных проблем, при которой применяется «зарплатный мотивационный механизм», состоящий из оргпроекта, применения доли результата у изготовителя (покупателя) в качестве ресурса вознаграждения и оплаты труда. Данная система стимулирования решения проблем способна функционировать при наличии определенных обстоятельств: высококвалифицированный персонал, технологии, способные разрешить нарастающие проблемы, интерес руководителя организации управления на базе стимулируемых оргпроектов [3].

Существуют некие сложности с внедрением проектной формы зарплатного стимулирования решения хозяйственных проблем. К ним относятся: ограниченная квалификация управляющих многофункциональных отделов, консерватизм сотрудников финансовых отраслей компании, неполноценность экономических ресурсов с целью введения планов, проект является итогом группового творчества, вероятны расходы, затягивание сроков его исследования и осуществления.

Востребованность проектов рынком находит представление в изучении изготовления новейших типов продуктов и совершенствовании конструкции изделий; в получении конкурентного преимущества в результате уменьшения издержек производства; в укреплении на рынке труда позиции предприятия как покупателя рабочей силы за счет создания благоприятных условий труда на рабочих местах; в обеспечении срочности производства заявок и иных требований клиента.

Переход нашей страны от плановой экономики к рыночной привел к тому, что массовое производство вытесняется серийным и единичным, формируются индивидуальные требования к заказам. Умение производителя быстро отреагировать на изменяющиеся запросы потребителей, выступает главным условием получения максимальной прибыли. В этих условиях возникает необходимость работать с малыми партиями заказов [1].

В заключении можно сделать вывод о том, что исследование формирования и функционирования на предприятии мотивационного механизма «с заработной составляющей» исходило из ряда факторов, а

именно: решения важных внутрипроизводственных проблем промышленных предприятий, базирующихся на функциях менеджмента, заработной платы, которая носит двойственный характер (элемента экономики, организации труда и составной части менеджмента), изучения методов поиска и ранжирования актуальных проблем промышленных предприятий. Обнаружены условия эффективного применения проектной формы зарплатного стимулирования решения проблем внутри организации.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Мажарова Л.А., Перевозчикова Л.С., Калинина Н.Ю. Компетентностный подход к системе управления персоналом предприятия // Научное обозрение. – 2015. – Т. 18. – № 4.2. – С. 204-208.
2. Агафонова М.С., Беломытцева А.А. Управление трудовым поведением как фактор трудовой мотивации // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-1. – С. 132-133.
3. Бекирова О.Н., Агафонова М.С., Кузнецова К.С. Повышение конкурентоспособности предприятия // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-2. – С. 214.
4. Филичкина А.Ю., Агафонова М.С. Теоретические основы внутренней и внешней среды предприятия // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1. – С. 35.

УДК 336.77+316+65.01

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

¹Колоткова С.В., ¹Артеменко М.В., ²Артеменко О.В.

¹Юго-западный государственный университет, Курск, e-mail: svetlyachok-46@yandex

²Отделение г. Курска ГУ банка РФ по ЦФО, e-mail: artem1962@mail.ru,

Рассматриваются вопросы состояния и тенденции развития потребительского кредитования в Российской Федерации с учетом современных методов оценки разнообразных рисков (и осторожности) взаимодействия управляющего, управляемого и контролирующего субъектов сделки: риск принятия неправильного решения, обусловленный неполнотой полученной информации; риск неправильной классификации; риск принятия решения из-за неправильной оценки взаимоотношений между субъектами сделки как представителями различных этических групп – как факторе, влияющим на характер договорных обязательств между кредитором и заемщиком (представлен соответствующий математический аппарат). Рассматриваются: концептуальная модель оценки кредиторской ситуации и различные конфликты коммерческой сделки.

Ключевые слова: потребительское кредитование в РФ, риск принятия решений, этическая кластеризация субъектов сделки.

AUTOMATED SYSTEMS OF INFORMATION SUPPORT OF ADMINISTRATIVE DECISIONS OF CONSUMER LENDING

¹Kolotkova S.V., ²Artemenko M.V., ²Artemenko O.V.

Southwestern State University, Kursk, e-mail: svetlyachok-46@yandex

*²Department of Kursk GU Bank of Russia on the Central Federal district,
e-mail: artem1962@mail.ru*

Examines the status and trends of development of consumer crediting in the Russian Federation with consideration of modern methods of estimation of various risks (and caution) of interaction between the Manager, the managed and control subjects of the transaction: the risk of making a wrong decision due to incompleteness of the information received; the risk of incorrect classification; the risk of making decisions due to incorrect assessment of the relationship between the subjects of the transaction as representatives of various ethnic groups as a factor influencing the nature of contractual obligations between the lender and the borrower (represented by an appropriate mathematical apparatus). Considered: conceptual model of evaluation accounts of the situation and various conflicts of a commercial transaction.

Keywords: consumer lending in Russia, the risk of decision-making, ethical clustering of subjects of the transaction.

Введение

Потребительское кредитование связано с многочисленными и полимодальными факторами риска, влияющими как на характер заключения сделки, так и на способность ссудозаемщика выполнять договорные обязательства перед заемщиком. Проблема состоит в том, что большинство действующих в настоящее время процедур определения рисков потребительского кредитования не в полной мере не удовлетворяют современным требованиям комплексности, обоснованности и корректности, поэтому результаты анализа не дают полной всесторонней характеристики заемщиков, как индивидуума в социуме, обладающего определенными этическими категориями.

Оценка кредитной ситуации имеет ряд специфических особенностей, таких как: сложность определения платежеспособности из-за субъективного искажения подаваемой информации со стороны заемщика,

необходимость рассмотрения дополнительных источников информации, описывающих кредитную ситуацию и представленных часто в неформализованном и-или слабо структурированном виде.

Целью настоящего исследования является рассмотрение вопросов совершенствования информационной поддержки различных этапов потребительского кредитования в Российской Федерации на основе изучения состояния и тенденций развития согласно теоретическим и практическим результатам работы ученых и специалистов в областях банковского дела и управления отношениями между субъектами коммерческой сделки в социуме, представленных в различных информационных источниках.

Методы исследования

Методы исследования сновываются на гносеологическом и семантическом анализе информационных источников в открытой печати.

Результаты исследования и их обсуждение

1. Краткая характеристика состояния и тенденций развития потребительского кредитования в Российской Федерации

Развитие рыночной экономики приводит к возрастанию роли коммерческих банков: их количество в регионе и спектра предоставляемых услуг. В первую очередь коммерческие банки развивают систему кредитования и, как наиболее «быстро-доходную структуру» – потребительское кредитование [14]. На сегодняшний день исходным моментом в оценке возможностей потенциального клиента, желающего получить кредит, является определение «Банком» возможности заемщика вернуть основную сумму кредита в обусловленное время и уплатить проценты за пользование им.

Один из основных способов избегания не возврата ссуды является тщательный и квалифицированный отбор потенциальных заемщиков. Главным средством такого отбора является экономический анализ деятельности клиента с позиции его кредитоспособности.

Существует множество методик оценки качества заемщиков – методик анализа финансового положения клиента и его надежности с точки зрения своевременного погашения кредита [17]. Применяемые в настоящее время и рекомендуемые способы оценки кредитоспособности заемщика опираются, главным образом, на анализ его деятельности в предшествующем периоде и ориентированы, в основном, на решении расчетных задач. Однако вычисление подобных оценок не могут исчерпывающе характеризовать кредитоспособность потенциального заемщика в будущем.

Проблема оценки кредитоспособности заемщика становится актуальной в условиях роста количества не возврата кредитов, особо остро возникающая в кризисный период [46].

В отечественной литературе дается следующая характеристика: «Потребительский кредит – это кредит, предоставляемый населению для покупки потребительских товаров и оплаты бытовых услуг в форме коммерческого кредита (продажа товаров с отсрочкой платежа через розничную торговлю) и банковского (ссуды на потребительские цели)» [30]. К потребительскому кре-

диту относят «любые виды ссуд, предоставляемых населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и прочие». В Европейских странах к потребительскому кредиту относятся ссуды для приобретения потребительских товаров и оплаты соответствующих услуг. Таким образом, потребительский кредит предназначен для финансирования конечного потребления в отличие от ссуд, предоставляемых для производственных целей.

Среди особенностей потребительского кредита выделяются следующие [13]:

1) выдается населению (физическим лицам);

2) позволяет расширить потребительский спрос при сравнительно ограниченных денежных доходах населения;

3) может применяться как в денежной, так и в натуральной формах;

4) может использоваться государством в периоды неблагоприятной экономической конъюнктуры для поддержания спроса на товары, жилье и услуги на определенном уровне, а также в целях проведения активной социальной политики путем предоставления льготных (беспроцентных или низкопроцентных) кредитов малоимущим слоям населения;

5) носит преимущественно среднесрочный и долгосрочный характер;

6) принимает форму банковского кредита и коммерческого кредита. Взаимосвязь этих форм кредита проявляется в следующем, например, торговая фирма, продавая товары длительного пользования в рассрочку, выставляет векселя, акцептованные покупателем. Для улучшения своих финансовых возможностей, торговая фирма учитывает эти долговые обязательства в коммерческом банке.

Классификация потребительских ссуд осуществляется по различным признакам: по формам выдачи, по способу организации, по способу погашения по субъектам кредитных отношений и т.д. [6] – представлена на рисунке 1.

В отличие от других кредитов, объектом потребительского кредита выступают как товары, так и деньги. Субъектами потребительского кредита выступают коммерческие банки, специальные учреждения потребительского кредита, магазины, сберкассы и другие предприятия и, с другой стороны, – заемщики – население региона.



Рис. 1. Классификация потребительского кредита

Погашается потребительский кредит в разовом порядке или с расчётного платежа. Первые погашаются в течении 1-1,5 месяцев. Вторые – составляют основную часть деятельности банка в потребительском кредитовании.

Потребительский кредит хорошо стимулирует эффективность труда. Получая заработную плату, недостаточную для покупки за наличный расчёт ряда товаров, в частности предметов длительного пользования, люди имеют возможность покупать эти товары в кредит или брать кредит под их покупку. Впоследствии, деньги за эти товары должны быть выплачены, поэтому каждый, взявший в кредит, старается продержаться на своём рабочем месте, как можно дольше. Только так он может быть уверенным в своих возможностях выплатить кредит и зарекомендовать себя перед кредиторами, как честное и добросовестное лицо, что является гарантией дальнейших связей.

Потребительский кредит может оказать «долговой ямой» для заемщика, так как,

лишаясь планируемого дохода возможно возникновение ситуации невозможности погашения задолженности. Между тем, потребительский кредит уменьшает текучесть кадров посредством того, что вынуждает людей, как можно крепче держаться за своё рабочее место – что благоприятно влияет на экономику страны.

Согласно моделям, учитывающих цикличность динамики потребительского кредитования, можно предположить прогноз на ближайшее десятилетие (прирост в процентах), представленный на рисунке 2.

Из-за высокого объёма персонального кредитования и сравнительно небольшой суммы каждой ссуды, большинство банков не могут себе позволить провести оценку заявлений на предоставление ссуды, рассматривая каждый запрос в индивидуальном порядке. Поэтому вместо заявлений было введено скоринг-кредитование [35]. Некоторые банки в установленном порядке запрашивают информацию о заявителе в кредитных справочных агентствах, другие делают это только в крайних случаях.

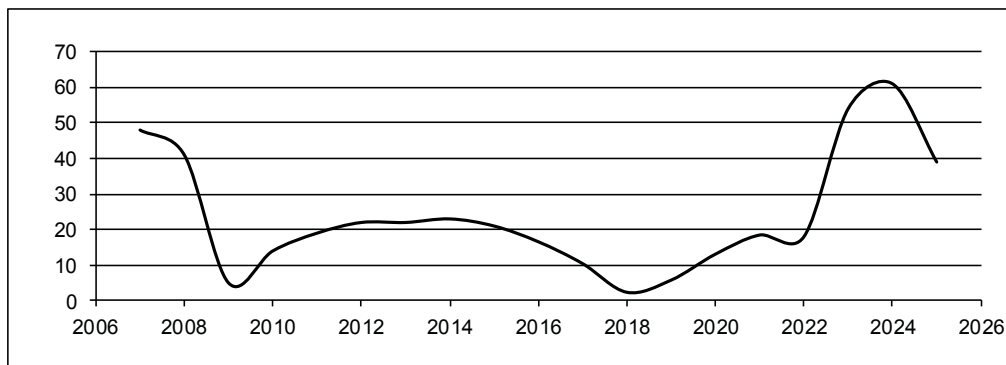


Рис. 2. Прогностическая динамика роста потребительских кредитов в России, %

Скоринг-кредитование является обезличенной, но более простой и быстрой формой, чем деловая беседа. Потенциальный клиент заполняет заявление по установленной форме, содержащее информацию о возрасте, семейном положении и стаже работы.

Очевиден основной недостаток скоринг-кредитования – отсутствие «прямого» контакта с потенциальным заемщиком, в ходе которого представитель кредитора может оценить психологический портрет заемщика, его принадлежность к определенной этической группе (согласно классификации Лефевра А.В. [21, 22]), – что особенно важно при оценке риска потребительского кредитования. В настоящее время, в анкетах, заполняемых «потребителями» не анализируется психология, а, следовательно, его намерения и возможные действия в случае изменения положения клиента в социуме или воздействий социума на заемщика.

Наряду со стандартными кредитными продуктами российские банки предлагают в процессе потребительского кредитования некоторые специфические услуги: «конфиденциальные» виды кредитования частного бизнеса, брокерские услуги по работе на фондовом рынке.

Анализ литературы [30], информационных сайтов (например, [24]), действующих законодательных актов [34,39] показывает, что современная практика кредитования физических лиц на потребительские цели требует своего совершенствования как с точки зрения расширения объектов кредитования, так и дифференциации условий предоставления ссуд.

Системообразующий фактор потребительского кредитования, вытекает из его главного достоинства, а именно – малого размера потребительского кредита. Для по-

лучения кредитного портфеля, сравнимого с корпоративным, необходимо выдавать потребительских кредитов на несколько порядков больше чем корпоративных. Это предъявляет специфические требования к организации деятельности банка и его кредитных офицеров в плане скорости и технологичности.

Безусловно, потребительский кредит зачастую относится к наиболее прибыльным кредитам, которые может выдать банк [49]. Однако, банковские услуги, нацеленные на потребителей, могут быть также одними из дорогостоящих и рискованных банковских услуг, так как финансовое положение отдельных лиц может быстро измениться вследствие изменения социального статуса (болезнь, потеря работы, семейное положение и т.п.). Поэтому учет индивидуальных психологических и этических особенностей потенциального ссудозаемщика позволит существенно снизить риски потребительского кредитования.

В настоящее время потребительские ссуды предоставляются индивидуальным заемщикам коммерческими банками с учетом следующих факторов:

- макроэкономические (общая экономическая и политическая стабильность, уровень официальной процентной ставки НБ РФ, инфляционные ожидания населения, покупательная способность, ее стабильность, развитость валютного и фондового рынков, конъюнктура рынка ссудных капиталов и т.п.).

- микроэкономические факторы, учитывающие особенности кредитования на уровне конкретного банка и потенциального клиента (конкурентоспособность банка, испытываемые им риски, платежеспособность, качество обеспечения ссуды и т.д.).

Прямое компилирование существующих математических и кибернетических подходов к анализу и управлению состояниями технических и искусственных систем на банковскую деятельность привело в настоящее время к доминированию механистической парадигмы, практически полностью не учитывающий «человеческий фактор». Это приводит к переоценке рисков банковских операций, повышению энтропии в деятельности банка, что, в конечном итоге, на наш взгляд, ведет к учащению возникновения форс-мажорных и кризисных ситуаций. В связи с этим, предлагается при потребительском кредитовании от парадигмы оценки риска перейти к парадигме оценки реакции клиента на риск возникновения определенных ситуаций.

В Российской Федерации наблюдается следующий феномен [7]: в стране с весьма низкими доходами населения динамично развиваются самые дорогие виды потребительского кредитования. А именно, большое значение имеет качественное изучение структуры спроса, то есть выявление кластеров клиентов, на которые необходимо ориентироваться кредитодателю. Возможно, что данный феномен связан с особенностями психологии российского гражданина, связанными с исторически общинным характером организации общества и связанной с ним психологией восприятия наличия социальной защищенности гражданина обществом государственными механизмами перед возможными проблемами (в том числе, экономического характера). Некоторые аналитики [26] связывают указанную ситуацию и с легализацией теневых капиталов путем получения и возвращения кредита.

Следует отметить, что многие представители отечественного «среднего класса», имеющие ежемесячный доход в диапазоне \$400–1000, не отказываются от кредита на 3–5 лет в размере \$13000–20000 на приобретение автомобиля или недорогой квартиры. Однако, несмотря на огромный выбор предложений, им такой кредит на приемлемых условиях предлагают немногие (хотя и реклама данного типа бизнеса развита хорошо) [7].

Риски банков заключаются в не возврате кредита, несоответствии стоимости залогового имущества объему кредита, низкой стабильности доходов населения в стране. По признаниям банкиров, при ошутимом росте объемов операций с частными лица-

ми вызывает беспокойство не своевременное предоставление кредитных историй заемщиков, – что в других странах является обязательным условием работы банков с физическими лицами.

Анализ ситуации на отечественном финансовом рынке показывает, что свободных ниш на рынке банковских услуг в настоящее время не много. К слабо освоенной «нише» относится потребительское кредитование, где ставки в 14–25% приносят ошутимую прибыль, а рынок, состоящий из миллионов потребителей, имеет значительный потенциал. Это не самый быстрый, но надежный механизм оборота капитала. Особенностью здесь выступает так же возможность существенного резкого расширения рынка и повышения надежности кредитных договоров за счет использования административного ресурса.

Существует множество методик оценки качества заемщиков – методик анализа финансового положения клиента и его надежности с точки зрения своевременного погашения кредита. Применяемые в настоящее время и рекомендуемые способы оценки кредитоспособности заемщика опираются, главным образом, на анализ его деятельности в предшествующем периоде и ориентированы, в основном, на решении расчетных задач. При всем значении таких оценок, они не могут исчерпывающе характеризовать кредитоспособность потенциального заемщика в будущем.

Далее, будем использовать следующее комплексное понятие кредитоспособности: «...кредитоспособность представляет собой способность заемщика получить кредит, способность возратить его. Она определяется показателями, характеризующими заемщика: его аккуратность при расчете по ранее полученным кредитам, его текущим финансовым положением и перспективой изменения, способностью при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников» [7].

Основные цели и задачи оценки кредитоспособности хозяйствующего субъекта представлены на рисунке 3. Для анализа кредитоспособности клиента используется ряд методов, представленных на рисунке 4.

Преимущество используемых Z-моделей [45] состоит в том, что, будучи сочетанием нескольких показателей, выраженных в одной цифре, их значения являются однозначными.



Рис. 3. Основные цели и задачи оценки кредитоспособности ссудозаемщика



Рис. 4. Методы определения кредитоспособности клиента

Это является более целесообразным при использовании в контрасте с применением традиционных показателей ликвидности, задолженности и др., изменение динамики которых могут быть в различных направлениях, затрудняя интерпретацию общего состояния компании.

В настоящее время в РФ функционируют кредитные бюро, которые аккумулируют и обобщают информацию о финансовом и имущественном положении потенциальных заемщиков и предоставляют информационные услуги банкам. Кредитные бюро расширяют возможности бизнеса и среднего класса, обеспечивают более объективное отношение к населению при кредитовании, а также стимулируют развитие сектора малого и среднего бизнеса. Преимущества, с точки зрения потребителей, заключается в

том, что те из них, кто имеет надежную, положительную кредитную историю, получают более высокие кредитные лимиты, что обеспечит еще более высокую покупательную способность.

Как уже отмечалось, для определения кредитоспособности физических лиц в основном применяется скоринговый метод в виде системы начисления определенного количества баллов заемщику за определенный ключевой показатель [18]. Таким образом, каждый ключевой показатель получает в баллах числовую величину, соответствующую уровню его «рискованности». По результатам выполненного ранжирования составляется балльная шкала в виде сгруппированной по факторам таблицы. Путем сравнения ее данных с показателями, характеризующими заявителя на ссуду, осуществ-

вляется оценка его кредитоспособности. Претенденту, набравшему баллов больше критического (порогового) уровня, при отсутствии компрометирующей информации предоставляется кредит. Следовательно, в данном случае: не учитываются характеристики возможной нечеткости, размытости представления информации; в качестве интегрального критерия по сути используется только аддитивная свертка баллов, аксиоматическая оптимальность которой в данном случае принята априорно; балльная шкала применяется статично, ее динамика имеет медленную реакцию на происходящие изменения во внешней среде взаимодействия «банк-клиент» (в то время, как реакция клиента – человека, при потребительском кредитовании, имеет различную скорость в зависимости от его принадлежности к определенной психологической и этической группе).

Между тем, наряду со скоринговым методом при кредитовании юридических лиц применяется логический, который заключается в экспертной оценке кредитоспособности заемщика с прогнозированием, предполагает взвешенный анализ личных качеств и финансового состояния потенциального заемщика. К сожалению, он мало применяется при потребительском кредитовании, поскольку в этом случае не разработана механизм использования оценки личных свойств потребителя-заемщика, несмотря на большое количество различных методик подобной оценки разработанных и апробированных социологами и психологами.

Типовая ознакомительная беседа с потенциальным заемщиком касается следующих вопросов (таблица 1). На первом этапе кредитования коммерческому банку необходимо выяснить:

- серьезность намерения взять кредит, надежность и кредитоспособность заемщика, его репутацию как возможного партнера по бизнесу. Особенно это касается новых клиентов;

- обоснованность кредитной заявки и степень обеспеченности возврата кредита. Банк самостоятельно формирует свои требования к кредитному предложению на основе действующего законодательства и ознакомляется с ними ссудозаемщика;

- соответствие кредитного предложения кредитной политике банка и структуре формирования его ссудного портфеля.

Таблица 1

Типовые вопросы кредитного работника к потенциальному заемщику

1. Общие сведения о клиенте
- место работы
- стаж работы
- устойчивость материального и социального статусов
- какова основная продукция компаний (или каковы виды основных услуг)
2. Вопросы об запрашиваемом кредите
- на какую сумму клиент хотел бы получить кредит
- как им определена эта сумма
- достаточно ли обоснованно составлен прогноз финансовых потребностей
- учитывают ли условия, на которых клиент хочет получить кредит, срок службы активов, финансируемых с помощью кредита
- учитывают ли условия кредита способность клиента погасить кредит в срок?
3. Вопросы о погашении кредита
- как клиент предполагает погашать кредит
- имеется ли у клиента источник погашения кредита
- есть ли юридические лица готовые дать гарантию, поручительство
- каково их финансовое положение?
4. Вопросы об обеспеченности возврата кредита
- каков вид обеспечения
- кто владелец обеспечения
- где и под чьим контролем оно находится
5. Вопросы об отношениях клиента с другими банками
- услугами каких банков пользуется в настоящее время клиент
- обращался ли он за кредитом в другие банки
- почему клиент пришел именно в этот банк
- имеет ли клиент непогашенные кредиты, какова их сумма и сроки погашения?

Ключевым моментом анализа любой заявки и сопроводительных документов, а также результатов бесед, является определение характера заемщика и его кредитоспособности. Кредитный инспектор, помогая ссудозаемщику готовить заявку, выясняет объем его доходов и ценность собственности, которыми располагает заемщик для погашения кредита. Устные ответы клиен-

та, его поведение в процессе собеседования, психологическая реакция на задаваемые вопросы, как правило, несут значительно больше информации, чем сведения, изложенные в письменном виде.

Кредитные инспекторы придают значение не только размеру, но и стабильности доходов заемщика (юридических и физических лиц). Они предпочитают получать от клиента информацию о чистом доходе (то есть о доходе после всех выплат и удержаний). Если речь идет об индивидуальном заемщике, то сотрудники банка обычно связываются с работодателями клиента для проверки достоверности указанного им уровня доходов и продолжительности работы в данной фирме.

Кредитные инспекторы отмечают, в случае необходимости, как не способствующий получению потребительского кредита фактор «пирамиды долга», когда заемщик берет кредит в одной фирме или банке для оплаты долга другому кредитору. Из поля зрения инспектора не исчезает значительная и растущая задолженность клиента по кредитным карточкам и частому возврату чеков, выписанных клиентом с его счета. На основе подобных фактов можно узнать о реальное финансовое положение клиента, в том числе, его навыки управления денежными средствами.

На этом предварительном этапе работы по кредитованию инспектор определяет морально-психологические факторы клиента и достоверность представленной им информации. После детального анализа всех документов, представленных потенциальным заемщиком, проведения беседы, оценки информации, полученной на вопросы, кредитный инспектор по согласованию с руководством банка и начальником отдела принимает решение о продолжении работы с клиентом или отказе в кредите.

В пределах нормативных ограничений [27], установленных Банком России, коммерческий банк самостоятельно определяет круг будущих заемщиков, виды кредитов, формирует ссудный портфель и устанавливает процентные ставки исходя из собственных соображений выгоды. Повышение доходности кредитных операций и снижение риска по ним – две противоположные цели. Как и во всех сферах финансовой деятельности, наибольшие доходы Банку приносят операции с повышенным риском, повышенный процент за кредит является

«платой за риск» в банковском деле. При формировании ссудного портфеля кредитор сочетает высокодоходные и достаточно рискованные вложения с менее рискованными направлениями кредитования. Банковское кредитование осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования: срочность, возвратность, обеспеченность, платность и дифференцированность.

Вышеописанный механизм, однако, в крупных городах практически не используется в полной мере при потребительском кредитовании в силу многочисленности потенциальных клиентов. Поэтому возникает необходимость в разработке и оптимальной эксплуатации соответствующих автоматизированных информационно-аналитических систем или экспертных систем, участвующих в процессе принятия решений, основанных на формализованных моделях, учитывающих различные объективные и субъективные факторы в процессе кредитования.

2. Анализ методов управления рисками потребительского кредитования

Одним из основных видов банковской деятельности, направленной на реализацию целевой функции максимизации прибыли в экономической системе функционирования определенного коммерческого банка в окружающем его социуме является предоставление кредитов физическим и юридическим лицам [11]. При организации этого процесса, как ранее отмечалось, осуществляется сбор и оценка информации (ретроспективной, текущей и прогностической) о кредиторе и заемщике, экономической ситуации в стране в целом и регионе, в котором предполагается заключение сделки (в том числе, с учетом циклических или иных трендовых тенденций). (Социальный, политический, демографический, психологический статусы в данном случае следует, очевидно, рассматривать как формирующие экономический).

Под кредитным риском [15] понимается вероятность значительных убытков по кредитам и другим активам вследствие невыполнения заемщиком своих обязательств. Кредитный риск подразделяется на две группы:

- риск, связанный с заемщиком, оценивающий величину вероятности потенциальных убытков;
- внутренний риск кредитного продукта, который оценивает размеры денежных потерь в том случае, если клиент не выполняет условий соглашения.

На практике имеется несколько этапов различных способов защиты от внешних социально-экономических условий, приводящих к возникновению форс-мажорных ситуаций (кредитных рисков), на которые могут полагаться владельцы банка для сохранения финансовых позиций своих учреждений (рисунок 5) [42].

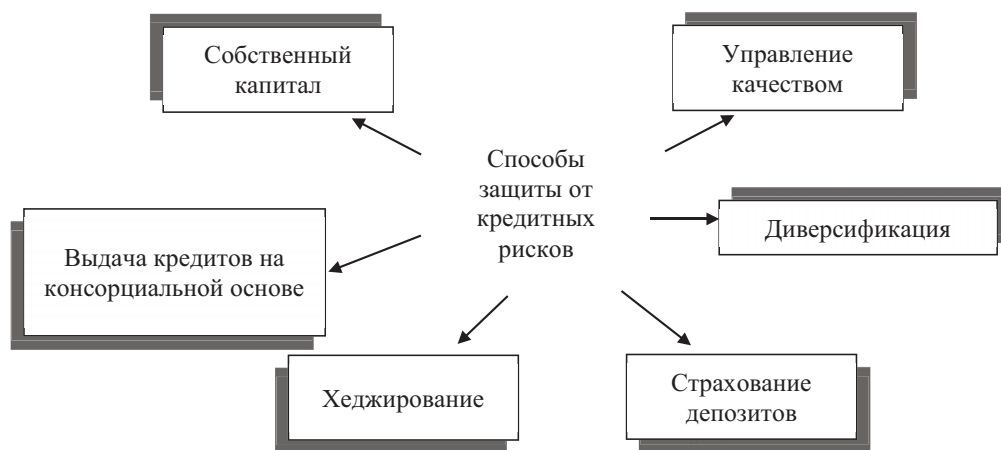


Рис. 5. Способы защиты от кредитных рисков

Хеджирование – это страхование от риска изменения цен путем занятия на параллельном рынке противоположной позиции.

Диверсификация кредитов – распределение вкладываемых или кредитуемых в экономику денежных капиталов между разными объектами с целью снижения риска потерь и в надежде получить более высокий доход [10].

Консорциум представляет собой временное объединение на договорной основе различных коммерческих единиц, в том числе и банков, для осуществления какого-либо проекта.

При решении вопроса о заключении договора кредитования имеет место два аналитических процесса, а именно со сторон кредитора и заемщика:

- объективный – оценка рисков заключения и дальнейшего гарантированного исполнения кредитором и заемщиком своих обязательств;

- субъективный – непосредственное заключение сделки представителями кредитора и заемщиками (в данном случае доминирует так называемый, «человеческий фактор»).

Вопросам оценки риска в кредитовании в процессе объективного анализа посвяще-

но много фундаментальных и прикладных исследований.

Наиболее важными элементами, положенными в основу классификации банковских рисков, являются: вид коммерческого банка; сфера возникновения и влияния банковского риска; состав клиентов банка; метод расчета риска; степень банковского ри-

ска; распределение риска во времени; характер учета риска; возможность управления банковскими рисками; средства управления рисками.

Обычно, рассматриваются принципы и критерии классификации рисков кредитования в зависимости от трех основных типов коммерческих банков: специализированных, отраслевых, универсальных.

В специализированных (например, инновационных банках) преобладают повышенные риски, связанные с кредитованием рискованных предприятий и технологий (особенно инновационных), реализация которых в начальный период затруднена. Здесь используются интегральные методы регулирования банковского риска, например, гарантии от государства (Центробанка РФ), внедрения залогового права на недвижимость и т.п.

Риски отраслевых банков, кроме рисков по произвольным банковским операциям, преимущественно определяются внешними для банка рисками клиентов банка. В отраслевом банке рассчитывается размер среднеотраслевого риска для определения неиспользованных резервов на предприятиях и учреждениях отрасли и выработки основных направлений деятельности банков.

Универсальные банки учитывают в своей деятельности все виды банковских рисков.

В практической деятельности банки применяют различные методы расчетов рисков потребительского кредитования при определении клиентов банка [37]. Заемщик небольшого кредита подвергается большей зависимости от случайностей рыночной экономики, чем крупный. Однако, заемщики больших кредитов зачастую приводят к банковским банкротствам. В связи с этим в качестве основополагающего метода регулирования риска рекомендуется использовать ограничение размера кредита в объеме 10–15% уставного капитала коммерческого банка.

Между тем, на данном информационном портале, несмотря на глубокий анализ рисков предоставления кредитов, не анализируется применение современных информационных и компьютерных технологий, позволяющих с точки зрения системного анализа рассматривать решение описанных проблемных вопросов. При этом вычисляются определенные количественные показатели и критерии, позволяющие оптимизировать процесс принятия решения при кредитовании, и использования единой открытой базы данных «заемщик-кредитор», (защищенной законами о защите персональных данных и коммерческой тайне) и позволяющей в минимальные временные сроки заключать сделки по кредитованию (в том числе в условиях неопределенности).

В работе [19] рассматриваются методологические основы применения системно-когнитивного анализа для оценки рисков кредитования по статистическому материалу, накопленному банком при кредитовании физических лиц. В проведенных автором исследованиях ставятся, и определяются пути решения задач прогнозирования рисков кредитования физических лиц в контексте решения социальных проблем населения в условиях рыночной экономики (в том числе, при возникновении кризисных ситуаций) на основе системного анализа.

Отмечается, что между кредитоспособностью заемщика и рисками кредитования наблюдается обратная связь: чем выше кредитоспособность заемщика, тем ниже риск банка потерять свои деньги (чем ниже платежеспособность клиента, тем меньше шансов у банка вернуть кредит).

Автором подчеркивается, что адекватное выявление влияния индивидуальных

особенностей заемщика на его кредитоспособность возможно на основе анализа имеющихся в распоряжении банков прецедентов. В связи с этим, предлагается проводить исследование ретроспективных данных о причинно-следственных зависимостях между индивидуальными особенностями заемщика и его кредитоспособностью. При этом отмечается, что персональные данные при их избыточной детализации могут усложнять построение концептуальной модели заемщика (или кредитора), что в конечном итоге приводит не только к усложнению процедуры кредитования, но и принятию неправильного решения.

Отмечаются следующие характеристики исходных данных при принятии решения о заключении договора о кредитовании:

- большая статистическая размерность факторов и прогнозируемых состояний;
- гетерогенность факторов;
- фрагментированность данных (т.е. не все повторности имеются в наличии);
- зашумленность и нечеткость информации.

Таким образом, возникает необходимость разработки интегрального показателя и алгоритмов, позволяющих, основываясь на принципах системного подхода осуществлять дифференциальное соотнесение клиента к определенной группе риска, в том числе с возможной неопределенностью и гетерогенностью исходной информации.

Предлагаемая в работе [25] математическая модель позволяет выявлять закономерности между индивидуальными особенностями заемщика и его кредитоспособностью и сформировать рекомендации банкам для более эффективного определения степени риска при кредитовании физических лиц. Поскольку обработка указанных выше данных затруднена с помощью стандартных математических методов, применяемых в экономике (факторный анализ, индексный метод и т.д.) в работе [23] предлагается применять системно-когнитивный (СК) анализ, который в настоящее время имеет достаточное теоретическое обоснование, оснащен программным инструментарием и успешно апробирован при решении различных задач.

Специализированным программным инструментарием СК-анализа является универсальная когнитивная аналитическая система «Эйдос». Система «Эйдос» обеспечивает решение следующих задач: синтез и адаптация семантической информационной

модели предметной области, включая активный управления и окружающую среду; идентификация и прогнозирование состояния активного объекта управления, а также разработка управляющих воздействий для его перевода в заданные целевые состояния; углубленный анализ семантической информационной модели определенной предметной области.

Автором предлагается модель для определения кредитоспособности клиента, построенная на анализе 137 кредитных досье Сбербанка России. Отмечается, что в результате применения СК-анализа банк получает следующие преимущества перед своими конкурентами:

- сокращаются сроки принятия решения о предоставлении кредита, увеличивается число и скорость обработки заявок за счет минимизации документооборота при выдаче кредита частным клиентам;

- снижается влияние субъективных факторов при принятии решения о предоставлении кредита;

- реализуется возможность единого подхода при оценке заемщиков для различных типов кредитных продуктов банка (экспресс – кредиты, кредитные карты, потребительские кредиты, автокредитование, ипотечные кредиты);

- сокращается численность банковского персонала, осуществляется экономия за счет привлечения к работе персонала более низкой квалификации;

- скоринговая система банка настраивается на условия конкретного региона.

Таким образом, к достоинствам предлагаемого автором подхода относится системный анализ различных факторов, влияющих на выявление кредитоспособности заемщика. Однако, не учитываются субъективные факторы и не рассматриваются вопросы анализа деятельности коммерческого банка со стороны предпочтительности его выбора в качестве кредитора.

В работе [13] рассматриваются проблемы оценки рейтинга заемщика как отражение концептуальной модели оценки кредитного риска, особенно в условиях ужесточения норм банковского регулирования в кризисный момент развития экономики и переходный период стабилизации социальных и экономических отношений.

При принятии решений систему оценки кредитного риска выделяют предварительный, первичный и последующий этапы [16].

На предварительном этапе клиентские менеджеры осуществляют подробную оценку потенциального заемщика, которая предусматривает: анализ основных активов компании, получение информации об основных собственниках компании и установление личных контактов с ними («человеческий фактор»); анализ финансового состояния компании на основании мониторингования ее финансовой отчетности; предварительную оценку активов, обеспечивающих кредит и т.п. В процессе первичного этапа менеджер осуществляет подробный анализ кредитоспособности клиента и оценивает возможные риски заемщика и выбранной структуры сделки.

При осуществлении кредитного анализа в процессе «бизнес разведки» коммерческие банки применяют рейтинговую систему оценки риска. Она основана на ранжировании и присваивании определенных значений различным факторам деятельности заемщика. Факторы подразделяются на следующие группы:

1. операционные показатели;
2. срок деятельности компании;
3. страховой риск;
4. положение на рынке и в отрасли в целом;
5. финансовое положение;
6. структура собственности и менеджмента компании и их деловая репутация и квалификация;
7. рейтинги компании, присвоенные международными или национальными агентствами;
8. уровень географической и продуктовой диверсификации бизнеса и т.п.

Указанные факторы оцениваются по многобалльной шкале количественно или в символах. Дополнительно применяются коэффициенты взвешивания по степени важности данного фактора в общей оценке заемщика.

В ряде случаев рейтинг, сгенерированный моделью на базе различных комбинаций регистрируемых показателей адекватно отражает собственную оценку риска контрагента аналитиком, полученную в ходе имитационного моделирования.

В дальнейшем, периодически пересматриваются идентифицированные модели на предмет их адаптации к вновь возникшим обстоятельствам функционирования банка и статуса клиента – «заемщика». Следовательно, возникает необходимость автоматизи-

зации указанного процесса таким образом, чтобы адаптация происходила своевременно (а не периодически), с учетом принципа соблюдения банком и заемщиком ранее оформленных обязательств.

Простейший способ управления процессом – это выполнение заемщиком обязательств по регулярному предоставлению определенной информации кредитору (в том числе, с использованием современных компьютерных технологий), на основе которой менеджер банка осуществляет мониторинг статуса клиента и переоценивает численное значение рейтинга клиента. Следует отметить, что данная итерационная переоценка должна осуществляться и «клиентом»-заемщиком в отношении банка кредитора.

В исследованиях, приведенных в работе [4], рассматриваются пять основных этапов управления кредитным риском, которые основываются на выявлении причин невозможности или нежелания выполнять обязательства, а также в определении методов снижения рисков. Управление кредитным риском определяется поэтапно:

1. Идентификация кредитного риска. Определение наличия кредитного риска в различных операциях. Создание портфелей риска.

2. Качественная и количественная оценка риска. Создание методик расчета уровня риска на основе выявления причин невозможности или нежелания возвращать заемные средства и определения методов снижения рисков.

3. Планирование риска как составная часть стратегии банка.

4. Лимитирование риска.

5. Создание системы процедур, направленных на поддержание запланированного уровня риска.

Таким образом, управление рисками осуществляется на методологической основе, обеспечивающей качественное управление рисками, направленной на недопустимость превышения количественной величины риска некоторого порогового значения с учетом прошлой, сиюминутной и прогнозными ситуациями с использованием постоянно обновляемой базы данных (портфелей) рисков.

В фундаментальной работе [32] детально анализируются проблемы антикризисного управления банковской системой и деятельностью отдельных кредитных органи-

заций как одного из важнейших направлений повышения качества и результативности управления банковским делом в стране.

В своих исследованиях известный экономист Финлей С. [41] рассматривает наиболее рациональные подходы к оценке всевозможных рисков банковской деятельности и описывает многоуровневую кредитную модель эффективного способа управления взаимоотношений банков и клиентов, в рамках которой анализируются различные сферы потребительского кредитования: маркетинг, бухучет, рекламные компании, управление клиентами, маркетинг с использованием баз данных, информационные технологии.

При оценке рисков кредитования (особенно в процессе потребительского кредитования) коммерческими банками применяются специальные шкалы. В обобщенном виде, шкалы подразделяются на: конкурентную, финансовую, сервисную, техническую, рекламную, управленческую, бонусную.

Использование указанных шкал осуществляется путем установления (на государственном и корпоративном уровнях) привил и механизмов предоставления кредита. Например, молодежный кредит на Украине [38] (выбрана как представитель стран по социальному статусу наиболее близкому к РФ и входящей в ВТО) могут получить семьи, в которых возраст одного из супругов менее 36 лет или неполная семья, в которой мать воспитывается несовершеннолетние дети.

Риск для заемщика имеет двойственную природу. Получая заем по фиксированной ставке, он подвергается риску из-за падения ставок, а в случае займа по свободно колеблющейся ставке он подвергается риску из-за их увеличения. Риск можно снизить, если спрогнозировать, в каком направлении станут изменяться процентные ставки в течение срока займа, однако это сделать достаточно сложно. Риск для кредитора – это зеркальное отображение риска для заемщика. Чтобы получить максимальную прибыль, банк должен предоставлять кредиты по фиксированной ставке, когда ожидается падение процентных ставок, и по плавающей ставке, когда ожидается их повышение. Инвестор может помещать средства на краткосрочные депозиты или депозиты с колеблющейся процентной ставкой и получать процентный доход, он должен предпочесть фиксированную процентную ставку, когда

предполагается падение процентных ставок, и колеблющуюся, когда ожидается их рост.

Базовый риск связан с изменениями в структуре процентных ставок. Базовый риск возникает, когда средства берутся по одной процентной ставке, а ссужаются или инвестируются по другой. Риск временного разрыва возникает, когда займы получают или предоставляют по одной и той же базовой ставке, но с некоторым временным разрывом в датах их пересмотра по взятым и предоставленным кредитам. Риск возникает в связи с выбором времени пересмотра процентных ставок, поскольку они могут измениться в промежутке между моментами пересмотра [20].

При оценке рисков существует проблема отсутствия единой системы обмена информации о заемщиках между банками, поскольку согласно законодательству информация о заемщике может храниться в любом БКИ, что может препятствовать получением банком необходимой информации в случае ее отсутствия именно у того Бюро, с которым, с которым определенным банком заключил соглашение о сотрудничестве.

Таким образом, можно заметить, что современные методы оценки и управления рисками кредитования:

- основываются на системном анализе различных аспектов взаимоотношений «кредитор-заемщик»;
- используют в практической работе базу данных кредитной истории «заемщика»;
- учитывают сложившуюся в данный момент времени социально-экономическую ситуацию в регионе;
- используют современные информационные технологии при построении модели «заемщика»;
- практически не используют современные математические методы и технологии решения классификационных задач, распознавания образов, искусственного интеллекта и адаптивного управления при построении модели «кредитора» (в том числе, с точки зрения «заемщика»);
- не используют формализованные методы субъективного анализа;
- не используют количественные меры оценки нечеткости предоставления информации на различных этапах формирования управленческих и корректирующих решений.

В связи с этим, возникает задача разработки мер оценки риска на основе информационного подхода и показателя использова-

ния для этого количественных характеристик субъектов потребительского кредитования по отношению к максимально возможной информации (объективного и субъективного характеров), полученной в момент оформления договорных обязательств и проектированию систем информационной поддержки оценки кредитоспособности ссудозаемщика.

На основе рассмотренного материала в работе [2] авторами предлагается следующий подход для оценки кредитного риска.

Выделяются следующие аспекты возникновения риска взаимодействия управляющего, управляемого и контролирующего субъектов X, Y, и Z, соответственно:

1. В процессе формирования управленческих решений один субъект получает информацию о статусе и намерениях другого в процессе собеседования. Возникает риск принятия неправильного решения, обусловленный неполнотой полученной информации – R_i .

2. В процессе выбора управленческого решения из альтернативных осуществляется соотнесение субъекта к определенному кластеру, для которого имеется специфическое множество управляющих. Обозначим частный показатель риска неправильной классификации как R .

3. Поскольку итог принятия решения подразумевает определенный управленческий акт согласно договоренностям (правилами поведения) X, Y, Z, основанные на морально-психических особенностях субъектов потребительского кредитования, то появляется риск принятия решения из-за неправильной оценки взаимоотношений между элементами X, Y, Z – $R_{a \rightarrow b}$ (a и b – субъекты отношений).

Риск, обусловленный неполнотой полученной информации. Как отмечалось ранее, информированность о субъекте осуществляется путем анализа результатов собеседования или анкетирования. Пусть необходимо получить ответы на k – вопросов. Тогда для вычисления риска используется формула (1).

$$R_i = 1 - \frac{\sum_{j=1}^k (\beta_j \cdot number_j)}{\sum_{j=1}^k \beta_j} \quad (1),$$

где β_j – весовой коэффициент j-го фактора, характеризующего определенные черты

субъекта, необходимые для качественного управления, $number_j = \langle 1 \rangle$, если данный фактор присутствует в «ответе» и «0» – в противном случае.

Риск обусловленный неправильной классификацией. Известно, что наилучшие решающие правила кластеризации достигаются при использовании показателей «близости», метрика которых коррелирует с отклонением субъекта соотношения от центров кластеров и их нормирования по дисперсии. Таким образом, предлагается изменять формулы (2)-(4).

$$P_1 = \left(\frac{P - M_1}{S_1} \right)^2, \quad (2)$$

$$P_0 = \left(\frac{P - M_0}{S_0} \right)^2, \quad (3)$$

$$P_{01} = \frac{P - M_0 / \times / P - M_1 /}{S_0 \times S_1}, \quad (4)$$

где P_0 – показатель, характеризующий близость субъекта в факторном пространстве к кластеру «0», P_1 – показатель, характеризующий близость субъекта в факторном про-

странстве к кластеру «1», P_{01} – показатель, характеризующий близость субъекта в факторном пространстве к границе кластеров. Значение показателя P_{01} максимально при промежуточном состоянии в случае пересечения образов кластеров в факторном пространстве. Далее определяются значения показателей, идентифицирующих принадлежность к кластеру «1», удаленность от кластера «0», принадлежность к «переходному состоянию» по формулам (5), (6), (7), соответственно. Значения указанных показателей критериев лежат в диапазоне от 0 до 1 – чем ближе к 1, тем больше вероятность принадлежности к соответствующему кластеру.

$$\mu(p_1) = \ell^{-P_1}, \quad (5)$$

$$\mu(p_0) = \ell^{-P_0}, \quad (6)$$

$$\mu(P_{01}) = 1 - \ell^{-P_{01}}. \quad (7)$$

По полученным значениям оценивается риск принадлежности субъекта к кластеру «1» по формуле (8):

$$R_1 = 1 - \frac{1 + \mu(p_1) - \mu(p_0)}{2 \cdot \sqrt{\mu(p_1)^2 + \mu(p_0)^2 + \mu(p_{01})^2 - 2\mu(p_1) \times \mu(p_0)}}. \quad (8)$$

Значение R_1 величины лежит в интервале (0,1).

Чем ближе к 0, тем больше риск принадлежности к кластеру «1», чем ближе к 1, тем риск выше не принадлежности к кластеру

«0», чем ближе к 0.5, тем больше принадлежность к промежуточному состоянию между кластерами «0» и «1».

Соотнесение субъекта к кластеру «0» осуществляется аналогично по формуле (9).

$$R_0 = 1 - \frac{1 + \mu(p_0) - \mu(p_1)}{2 \cdot \sqrt{\mu(p_1)^2 + \mu(p_0)^2 + \mu(p_{01})^2 - 2\mu(p_1) \times \mu(p_0)}}. \quad (9)$$

Риск, обусловленный принадлежностью субъектов управления различным этическим системам. Согласно рекомендаций работ Лефевром В.А. [1,2] выделяются два класса этических систем субъектов социума согласно их миропониманию:

- 1 этическая система: «компромисс добра и зла есть зло», «конфронтация добра и зла есть добро» – эти субъекты готовы на компромисс в случае возникновения конфликтной ситуации;

- 2 этическая система: «компромисс добра и зла есть добро», «конфронтация добра

и зла есть зло» – эти субъекты не готовы на компромиссы между собой.

В целях формализации процесса взаимодействия субъектов в системе применяются следующие базовые положения согласно теории экономических игр:

1. Игра происходит в рамках взаимоотношений X, Y, Z , принадлежащих определенным этическим системам, не меняющимся во время процесса управления.

2. Риск определяется как мера неопределенности принятия решения игрока Y при действия игрока X в условиях информиро-

ванности о внешней среде игроков I_{xe} и информированности игрока Y о возможных действиях игрока X I_{yx} . Обозначим этот «риск» как $R_{y \rightarrow x}$. Тогда:

$$R_{y \rightarrow x} = F_1(I_{xe}, I_{ye}, I_{yx}).$$

(F_1 – модель, позволяющая идентифицировать количественное значение $R_{y \rightarrow x}$ в зависимости от информированности, $R_{y \rightarrow x} \in [0,1]$).

3. Осторожность определяется как мера неопределенности принятия решения игроком Y в условиях знания «риска» и оценки собственных возможностей определения оптимальной стратегии игры с учетом максимизации предпочтительности действий в данном случае P_e . Обозначим осторожность как $C_{y \rightarrow x}$. Тогда

$$C_{y \rightarrow x} = F_2(R_{y \rightarrow x}, \mu_{R_{e \rightarrow x}}, P_e)$$

($\mu_{R_{e \rightarrow x}}$ – функция принадлежности на носителе $R_{y \rightarrow x}$, $C_{y \rightarrow x} \in [0,1]$).

4. $R_{y \rightarrow x}$, $C_{y \rightarrow x}$ – изменяются во времени, являются наблюдаемыми, управляемыми и обладают свойствами саморегуляции (например, автоколебаниям – в результате чего возникают резонансы, приводящие к кризисным ситуациям).

Действия игроков в определенных условиях в конкретный момент времени может быть представлено множество различных вариантов решений $\{V\}_n$ (n – количество вариантов решений), для каждого из которых с учетом накопленного опыта и применением аппарата системно-когнитивного анализа вычисляется оценка вероятности

выбора определенного решения и получено множество $\{P_{V_i} / i = 1, n\}_n$. Тогда риск, в силу введенного понятия, определяется по формуле (10).

$$R_{y \rightarrow x} = \frac{-\sum_{i=1}^n (P_{V_i} \cdot \ln(P_{V_i}))}{\ln(n)}. \quad (10)$$

Осторожность определяется по формуле (11) или экспертным путем.

$$C_{y \rightarrow x} = P_e \cdot R_{y \rightarrow x}^2. \quad (11)$$

Таким образом, перед началом оформления управленческого акта каждый из игроков характеризуется кортежами соответственно:

$$\{R_{y \rightarrow x}, C_{y \rightarrow x}, \mu_{R_{y \rightarrow x}}\}$$

$$\text{и } \{R_{x \rightarrow y}, C_{x \rightarrow y}, \mu_{R_{x \rightarrow y}}\}.$$

Для субъекта Z характеризующие кортежи строятся аналогичным образом – $\{R_{y \rightarrow z}, C_{y \rightarrow z}, R_{z \rightarrow x}, C_{z \rightarrow x}, \mu_{R_{y \rightarrow z}}\}$.

Допустим игрок Y выбирает оптимальную стратегию о своем поведении и игрок X поступает аналогичным образом. Для этого Y каждому элементу множеству $\{R_{y \rightarrow x}, C_{y \rightarrow x}, \mu_{R_{y \rightarrow x}}\}$ ставит в соответствие значение некоторой логической переменной K , принимающей значение «истина» в случае положительного решения о правильности выбора управленческого решения и «ложь» в случае отрицательного. Аналогичным образом поступаем для игрока Z . Т.е. имеем системы идентификаций для каждого элемента множеств (12) и (13).

$$K = \begin{cases} \text{истина,} & \text{если } R_{y \rightarrow x} \leq R_{por} \ \& \ C_{y \rightarrow x} \leq C_{por}, \\ \text{ложь,} & \text{иначе} \end{cases} \quad (12)$$

$$Z = \begin{cases} \text{истина,} & \text{если } R_{x \rightarrow y} \leq R_{por} \ \& \ C_{x \rightarrow y} \leq C_{por}, \\ \text{ложь,} & \text{иначе} \end{cases}, \quad (13)$$

где пороговые значения риска R_{por} и осторожности C_{por} определяются согласно текущей ситуации экспертным путем с учетом принадлежности субъектов к определенной этической системе.

В последнем случае пороговые значения рекомендуются выбирать исходя из приведенных выше рекомендаций разрешения ситуаций Лефевра В.А. по выбору опасной стратегии [212] – представлены в таблице 2.

Положительное заключение договора о правильности выбора управленческого реше-

ния в конкретный момент времени следует принимать в случае $K=Z$ и принимают логическое значение «истина» в условиях отсутствия этического конфликта между субъектами-личностями (игроками X и Y) в социуме.

Допустим, что имеется ситуация когда в процессе решения присутствуют все игроки X, Y, Z , принадлежащие определенным этическим системам. Возможности принятия решения в этом случае представлены в таблице 3 (цифрами обозначены номера этических систем – 1 и 2).

Таблица 2

Пороговые значения осторожности и риска принятия решения

Этическая система	Система 1 игрока У	Система 2 игрока У
Система 1 игрока X	$R_{\text{por}} = 0.94$ $C_{\text{por}} = 0.88$	$R_{\text{por}} = 0.81$ $C_{\text{por}} = 0.66$
Система 2 игрока X	$R_{\text{por}} = 0.81$ $C_{\text{por}} = 0.66$	$R_{\text{por}} = 0.44$ $C_{\text{por}} = 0.19$

Таблица 3

Варианты возможности адекватного принятия решения

Этическая система У (управляющий субъект)	Этическая система X (управляемый субъект)	Этическая система Z (контролирующий субъект)	Решение об адекватности управленческого решения
1	1	1	Положительное
1	1	2	Конфликт
1	2	1	Положительное
1	2	2	Конфликт
2	1	1	Положительное
2	1	2	Конфликт
2	2	1	Конфликт
2	2	2	Конфликт

Таким образом, в ходе управления разрешения конфликтов в процессе оформления управленческих актов (в форме обязательств субъектов) наблюдаются три вида конфликтных ситуаций и соответствующих им управленческих или корректирующих воздействий со стороны управляющей системы:

- конфликт 1-го рода: «контролер не удовлетворен» – нужно сменить «контролера»;
- конфликт 2-го рода: «управляемый субъект не удовлетворен» – нет частного решения;

- конфликт 3-го рода: «управляемый и управляющий субъекты не удовлетворены» – нет частного решения.

- конфликт 3-го рода: «управляемый и управляющий субъекты не удовлетворены» – нет частного решения.

На основе учета вычисленных значений частных показателей информационного риска формируется интегральный согласно формуле (14) с учетом значений весовых коэффициентов.

$$Risk = \frac{\alpha_1 \cdot R_i + \alpha_2 \cdot R_1 + \alpha_3 \cdot R_0 + \alpha_4 \cdot R_{y \rightarrow x} + \alpha_5 \cdot R_{z \rightarrow x} + \alpha_6 \cdot R_{z \rightarrow y}}{\sum_{i=1}^6 \alpha_i}, \quad (14)$$

где α_i – весовой коэффициент, определяемый экспертным анализом в соответствии с целями управления, учитывающий прошлую, текущую и будущую ситуации на рынке потребительского кредитования в регионе.

3. Информационная поддержка оценки кредитоспособности заемщика

Процесс потребительского кредитования в кибернетическом аспекте представляет собой взаимодействием нескольких ин-

формационно-аналитических систем [31] (кредиторы, заемщики, поручители, эксперты), которые имеют соответствующие специфические цели и объединены в единую систему для реализации одной цели – принятия решения о кредитном договоре. Таким образом, возникают вопросы временного и информационного согласования указанных систем.

В настоящее время применяется множество различных программных инструментов в системах поддержки принятия реше-

ний при потребительском кредитовании специализированных в области кредитной политики определенного банка и конкретных региональных особенностей (особенно для выявления лиц с высоким риском не возврата кредита [29]).

Например, в программном продукте HR1-Кредит компании Nemesysco [33] к группе высокого риска относятся заемщики, которые:

- в момент обращения за кредитом, знают, что они не намерены выплачивать кредит;
- в момент обращения за кредитом знают, что у них нет возможности выплачивать кредит;
- сознательно искажают информацию в ходе тестирования в отношении своей кредитной истории.

Анализ функционирования системы HR1-Кредит показывает, что это полностью автоматизированная система позволяющая в течении времени собеседования (10-15 минут) квалифицированно осуществить проверку потенциального заемщика, оценить его кредитоспособность и риск не возврата кредита.

В предлагаемой технологии также осуществляется анализ личностных качеств потенциального клиента путем рассмотрения его психосоматических характеристик на основе хорошо известных и применяемых «детекторов лжи» по исследованию эмоционального состояния человека в процессе собеседований. Однако, в этом случае не учитывается принадлежность представителей заемщика и кредитора к различным этическим группам, что может вызывать «существенные помехи» при анализе следующих эмоций, анализируемых в SENSE-технологиях уровня: волнения; смущения, напряжения (стресса), раздумий, сосредоточенности, предупреждения, несоответствий, раздражения, активного воображения, болевого порога.

SENSE-технология различает пять типов предоставления заведомо неверных сведений:

1. «Шутка»: столько ложь, сколько неправда, используемая для развлечения. На «шутке» нельзя заработать, она не приносит выгоды и не причиняет ущерба и психологически ориентирована на чувства собеседников при заключении сделки.

2. Представление неуправляемых субъектом ложных сведений о характере сделки без эмоционального напряжения.

3. Представление управляемых субъектом ложных сведений без эмоционального напряжения – «Запутанная ложь».

4. Представление управляемых субъектом ложных сведений с целью извлечения для себя определенных выгод.

5. Представление управляемых субъектом ложных сведений с целью не нанесения для себя вреда.

Специально для анализа возможности предоставления кредита и оценки кредитоспособности заемщика в рамках анализируемой технологии разработаны алгоритмы расчёта параметров риска не возврата кредита, которые позволяют использовать интегральные оценки на основе изменений значений параметров в течение тестирования (анализа результатов анкетирования и собеседования) с учётом психологического фона процесса предоставления кредита. Однако, описание упомянутых алгоритмов не доступно в открытой печати, что позволяет предположить их недостаточную формализованность на программном уровне. Кроме того, в публикациях, посвященных их описанию (но не эксплуатации) отсутствуют сведения об анализе принадлежности представителей потенциальных заемщиков и кредиторов к определенным этическим группам.

В работе [47] описан программный комплекс RS-Loans компании «R-Style Softlab»: система автоматизации кредитной деятельности банка RS-Loans представляет собой комплекс автоматизации кредитной деятельности банка, охватывающий полный спектр задач, с которыми приходится сталкиваться работникам подразделений, отвечающих за кредитование. Каждая операция представляет собой набор элементарных действий – шагов операции, которые в зависимости от настраиваемой логики, могут выполняться либо не выполняться. Интуитивно понятный интерфейс позволяет гибко настраивать любое действие в системе и адаптировать его согласно требованиям банка.

Анализ представленной в данной работе системы автоматизации кредитной деятельности банков RS-Loans позволяет заключить о решении следующих задач потребительского кредитования:

- организация автоматизированной обработки документов в процессе жизненного цикла кредитного договора;
- создание на основе шаблонов в RTF-формате печатных документов, необходи-

мых для оформления и ведения кредитного договора;

- вычисление максимального размера кредита на основе сведений о платежеспособности заемщика и предоставленном им обеспечении;
- учет обеспечений;
- ведение кредитных договоров в разных валютах;
- предоставление заемщикам различных видов кредитов;
- расчет сумм задолженностей для погашения кредита (основной долг, проценты, просрочка, неустойки);
- выполнение типовых операций (определение группы риска, формирование резерва на возможные потери по ссудам, вынос на просрочку, начисление процентов и т.д.) в пакетном режиме;
- анализ кредитного портфеля банка;
- формирование и выпуск всех необходимых форм обязательной отчетности.

В системе реализована возможность анализа взаимоотношения банка с конкретным заемщиком в процессе потребительского кредитования. С помощью единой базы клиентов кредитный инспектор оперативно получает кредитную историю по любому контрагенту.

Таким образом, все реализованные в RS-Loans операции выполняются в полном соответствии с порядком, предусмотренном действующими нормативными документами Банка России и Государственной налоговой инспекции. RS-Loans работает в двух- или трехуровневой клиент-серверной архитектуре. Предусмотрена возможность интеграции RS-Loans с АБС других разработчиков [47].

Основными недостатками данного комплекса, как показывают исследования, являются: его «механистичность», не учет «человеческого фактора» в процессе потребительского кредитования, доминированная ориентация на кредитование юридических лиц, не учет возникновения конфликтной ситуации из-за принадлежности заемщика и кредитора к различным этическим группам, не использование анализа уверенности принадлежности субъектов сделки к определенным классам риска.

При решении вопроса о заключении договора кредитования, как отмечалось ранее, имеют место два аналитических процесса взаимодействия информационно-аналитических систем: объективный – оценка рисков заключения и дальнейшего надлежа-

щего исполнения договорных обязательств кредитором и заемщиком, и субъективный – непосредственное заключение сделки представителями кредитора и заемщиками непосредственными участниками (или представителями) сделки.

Следует отметить, что классическая теория игр описывает выбор осторожного игрока, однако, при этом не решается проблема формального описания условий, при которых игроки готовы рисковать. Предлагается считать игрока склонным к осторожности, если он выбирает стратегию в соответствии с рекомендациями теории игр и склонным к риску, если он готов выбрать опасную стратегию с вероятностью более 0,75.

Тем самым, возникает необходимость в разработке новых методов и алгоритмов, позволяющих адекватно осуществлять информационную поддержку процесса потребительского кредитования (как социально значимого процесса) на основе теоретических положений объективного и субъективного анализов.

4. Концептуальная модель оценки кредитной ситуации

В системах управления и анализа сложными социальными объектами и системами наибольшее распространение получили три вида концептуальных моделей [3]:

- Определенное множество понятий и связей между ними, являющихся определенной смысловой структурой некоторой предметной области.

- Модель предметной области как множество перечня понятий, применяемых для ее описания, вместе со свойствами и характеристиками, определенной классификацией понятий по возникающим состояниям (ситуациях) и законов протекания процессов в предметной области. (Своеобразный «толковый словарь» для проектирования систем искусственного интеллекта поддержки принятия решений управления взаимодействием между объектами и субъектами в рассматриваемой предметной области.)

- Абстрактная модель, определяющая структуру моделируемой системы, свойства ее элементов и причинно-следственные связи, присущие системе для реализации ее целеполагающих и системообразующих функций.

Базовые понятия и термины потребительского кредитования определяются нормативными документами, регламентирую-

щими действия банка, например, утвержденными руководящими и контролирующими органами.

Для учета «человеческого фактора» введем в рассмотрение при потребительском кредитовании два понятия, предложенные Лефевром [21, 22]:

1. принадлежности субъекта к первой этической системе, у которой есть образ разрешения конфликта с партнером сделки, учитывающей компромисс, основанный на взаимном учете интересов;

2. принадлежности субъекта ко второй этической сделке, у которой образ разрешения конфликта с партнером сделки, учитывающий однозначный отказ одного (или обоих) участников от своих первоначальных посылок.

С учетом вышеизложенного предлагается следующая концептуальная модель оценки состояния кредиторской сделки – представлена на рисунке 6.

В модели присутствуют несколько плоскостей – страт оформления кредитного до-

говора согласно действующему законодательству, сложившихся условий в регионе (в котором работает «Банк» и проживает потенциальный «Клиент потребительского кредитования Банка») и воздействию управляющих структур регламентирующих работу «Банка» и определяющих социально-экономическую ситуацию.

1. Плоскость технической поддержки заключения договора. В данной плоскости осуществляется инженерная поддержка экономической стадии заключения договора: поддерживается функционирование автоматизированной базы данных (АБД) клиентов банка, осуществляется подготовка типовой документации договора, осуществляется семантическая проверка текста договора согласно регламенту работы банка, в базе знаний определяются риски заключения сделки (в случае неопределенности информации от Клиента используется аппарат вывода решающих правил теории нечетких множеств) и принадлежности субъектов, совершающих сделку, к определенным этическим системам.

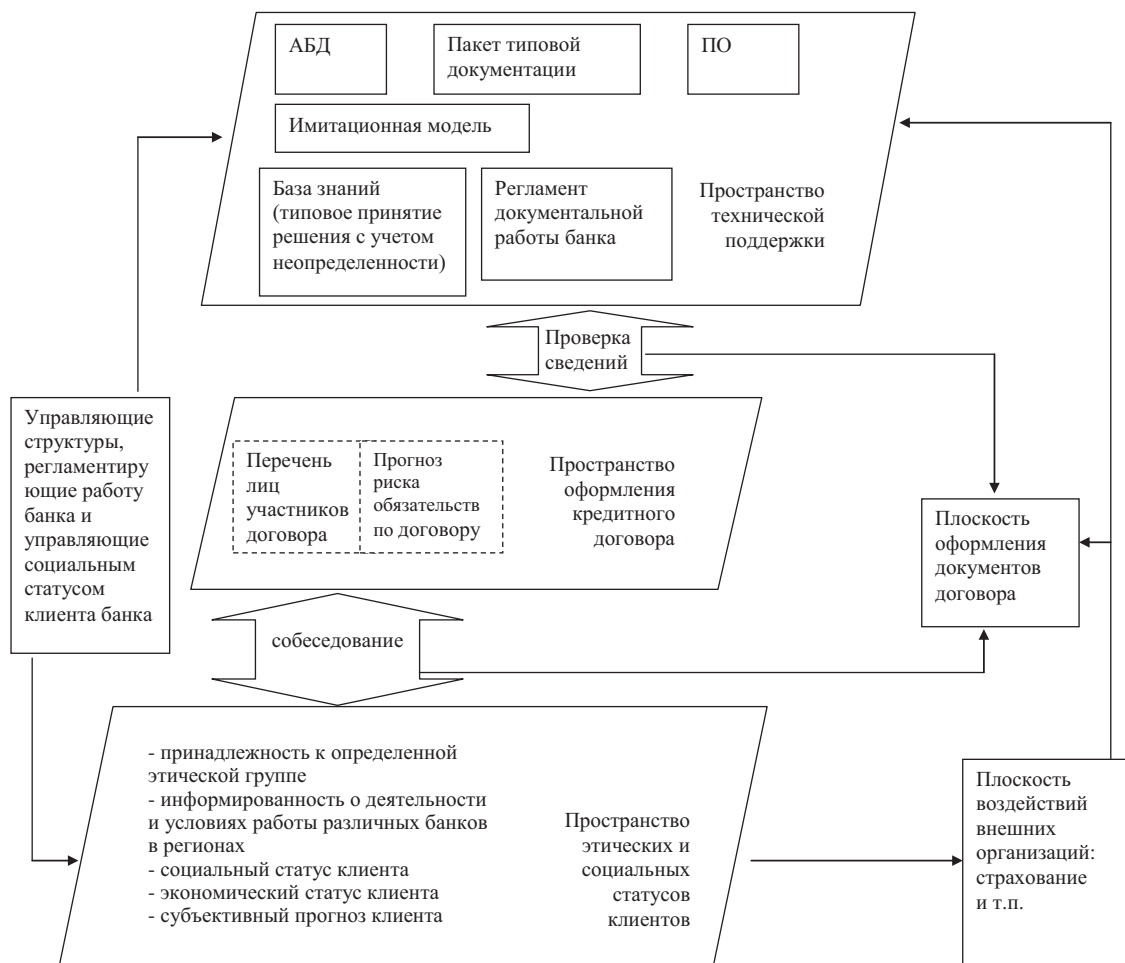


Рис. 6. Концептуальная модель кредиторской сделки

2. Плоскость этического и социального статуса Клиента (Заемщик/поручитель). В данной плоскости определяется принадлежность Клиента к определенной этической группе, изучается его социально-экономический статус, анализируется субъективный прогноз клиента возможности своевременного или досрочного погашения кредита.

3. Плоскость оформления кредитного договора. В данной плоскости непосредственно процесс заключения договора путем общения субъектов (лиц) заключающих сделку на различных этапах. Здесь формируется множество работников банка, которое наиболее благоприятно (оптимально) соответствует заключению договора с Клиентом (Заемщиком/Поручителем) согласно анализу принадлежности Клиента к определенной этической группе (осуществляется путем тестирования Клиента) и субъективного прогноза риска выполнения договора.

4. Плоскость оформления документации договора. В данной плоскости потребительского кредитования осуществляется непосредственное оформление договорных обязательств. Предусматривается отклонение от типового текста договора, если оно не снижает социально-экономический статус Клиента и не противоречит уставным документам коммерческого банка.

5. Плоскость воздействий внешних организаций. В данной плоскости осуществляется взаимодействие Кредитодателя и Клиента с внебанковскими структурами (оговоренными или не оговоренными в тексте Договора) минимизирующими риск предоставления потребительского кредита между сторонами, заключающими договор (например, страховые организации, Центробанк, документы с места работы Клиента, подтверждающего его платежеспособность, динамика работы коммерческого банка и т.п.).

Таким образом, предлагаемая концептуальная модель позволяет оптимизировать взаимоотношения работников и потенциальных клиентов потребительского кредитования в процессе оформления кредитного договора, отличающаяся использованием в управлении формирования группы участников сделки и договора учета социально-экономического статуса клиента и этической классификации участников сделки.

Выводы и рекомендации

1. На основе анализа современных методов управления процессом потребительско-

го кредитования показано, что одним из системообразующих факторов в управлении является учет информации о субъектах договора, учитывающей не только социально-экономические прошлое, текущее и прогнозируемое состояния ссудозаемщика, но и морально-психологические характеристики субъектов договора на всех этапах его оформления, что существенно снижает риск принятия неправильного решения.

2. Качественное осуществление процесса потребительского кредитования должно осуществляться на основе научно-обоснованных концептуальных и структурно-системных моделях систем поддержки принятия управленческих решений, позволяющих адекватно оценивать ситуации в условиях разнородной и нечеткой информации с минимизацией риска несоблюдения договорных обязательств.

3. Изученные в процессе решения задач исследования, применяющиеся в процессе потребительского кредитования интеллектуальные компьютерные технологии, позволяющие приемлемо качественно решать задачи управления группами населения регионального социума, участвующего в потребительском кредитовании, не в полной мере учитывают результаты анализа субъективной информации о возможностях складывающихся отношений между заемщиком и кредитором при заключении определенных договорных обязательствах, в том числе обусловленных различиями морально-психологических характеристик представителей заемщика, поручителя и кредитора на различных этапах изучения ситуации и оформления договорных обязательств.

Реализация результатов исследований в представленных направлениях призваны повысить эффективность потребительского кредитования за счет снижения риска принятия решений на различных этапах заключения сделки.

Список литературы

1 Абдикеев Н.М. Проектирование интеллектуальных систем в экономике. – М.: Изд-во Экзамен, 2004. – 528 с.

2 Артеменко М.В., Колоткова С.В., Смирнов В.С. Оценки информационных рисков при управлении субъектами социальных систем // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2. – URL: <http://www.science-education.ru/article/view?id=5803> (дата обращения: 17.01.2016).

3 Башмаков А.И., Башмаков И.А. Интеллектуальные информационные технологии: учеб. пособие. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2005. – 304 с.

4 Боровская М.А., Налесная Я.А. Банковские услуги предприятиям. – Таганрог: ТРТУ, 2006. – 315 с.

- 5 Ворошилова И.В., Сурина И.В. К вопросу о совершенствовании механизма оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков. – URL: <http://ej.kubagro.ru/2005/08/03/>
- 6 Герасименко Н.А. Антикризисное управление: информационно-аналитические системы поддержки принятия решений // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 3. – С. 68-78.
- 7 Дворецкая А.В. Деньги. Кредит. Банки. – М.: Юрайт, 2014. – 638 с.
- 8 Достоверный и правдоподобный анализ в интеллектуальных системах / под ред. В.Н. Вагина, Д.А. Поспелова. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2008. – 712 с.
- 9 Дэ Марка Дэвид А., Мак Гоуэн Клемент. Методология структурного анализа и проектирования SADT. – М. – 231 с.
- 10 Жданов А.А. Автономный искусственный интеллект. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2009. – 359 с.
- 11 Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском: учебное пособие. – М.: Экономическое образование, 2006. – С. 336.
- 12 Касьянов В.О. Субъективный анализ: монография. – К.: НАУ, 2007. – 512 с.
- 13 Качаева М.В. Рейтинг заемщика как отражение модели оценки кредитного риска // Банковское обозрение. – 2010. – № 10.
- 14 Ковтун Р.С. Теоретическое обоснование потребительского кредитования. Конкуреноспособность территорий и предприятий в формирующейся новой экономике. Материалы XI Всероссийского форума молодых ученых. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008.
- 15 Концептуальные основы управления: учебное пособие / под ред. Ю.В. Вергаковой, Е.В. Харченко. – Курск: КурскГТУ, 2008. – 612 с.
- 16 Коряк А.С. Информационно-аналитическая система поддержки банковского кредитования, основанная на платформах // Искусственный интеллект. – 2009. – № 4. – С. 53-60.
- 17 Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – 3-е изд., доп. – М.: КНОРУС, 2007. – С. 239.
- 18 Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 247 с.
- 19 Лебедев Е.А. Прогнозирование кредитоспособности физических лиц на применения АСК-анализа // Научный журнал КубГАУ. – 2006. – № 9.
- 20 Лебедев Е.А. Оценка рисков кредитования физических лиц // Научный журнал КубГАУ. – 2006. – № 1.
- 21 Лефевр В.А. Алгебра совести / пер. с англ. – М.: «Когнито-Центр», 2003 – 426 с.
- 22 Лефевр В.А., Смолян Г.Л. Алгебра конфликта. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 72 с.
- 23 Луценко Е.В. Автоматизированный системно-когнитивный анализ в управлении активными объектами (системная теория информации и ее применение в исследовании экономических, социально-психологических, технологических и организационно-технических систем): монография. – Краснодар: КубГАУ, 2002. – 605 с.
- 24 Маркетинговые исследования. – URL: <http://www.mazm.ru> (дата вхождения 20.11.2015).
- 25 Милль Д.С. Система логики силлогистической и индуктивной. – М.: Леванд, 2011. – 832 с.
- 26 Немировская Е.А. Эффективность потребительского кредитования в российской банковской практике // Российское предпринимательство. – М.: ООО Издательство «Креативная экономика», 2007. – № 9(1).
- 27 Положение о порядке осуществления безналичных расчетов физическими лицами в Российской Федерации №222-П от 01.04.2003г. (ред. от 12.12.2011). – URL: <http://zakonbase.ru/content/base/116224> (дата вхождения 15.12.2015).
- 28 Перевозчиков А.В. Моделирование и анализ кредитоспособности физических лиц на основе аппарата нечеткой логики: автореф. ... канд. экон. наук. – Липецк, 2009.
- 29 Рассел Стюарт, Норвинг Питер. Искусственный интеллект: современный подход / пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 1408 с.
- 30 Сарнаков И.В. Потребительское кредитование в России. Теория, практика, законодательство // Юриспруденция. – 2010. – 232 с.
- 31 Соловьев И.В., Майоров А.А. Проектирование информационных систем. Фундаментальный курс: учеб. пособие для высшей школы. – М.: Академический проект, 2009. – 398 с.
- 32 Тавасиев А.М., Мурычев А.В. Антикризисное управление кредитными организациями. – М.: Издательство Юнити-Дана, 2010. – 544 с.
- 33 Система проверки и оценки кредитоспособности заемщика банка для выявления риска невозврата кредита «HR1-Кредит» компании Nemesysco (Израиль). – URL: <http://www.akvilona.ru/news/hr1kredit.htm> (дата вхождения 18.11.2015).
- 34 Указания ЦБ РФ от 16.01.2004 № 1376-У (ред. от 15.09.2009) «О перечне, формах и порядке составления и предоставления форм отчетных кредитных организаций в Центральный Банк Российской Федерации».
- 35 Усачев С. Кредитный скоринг: решения desktop или enterprise // Банки и технологии. – 2008. – № 4. – URL: <http://ffre.ru/download/job.html>
- 36 Уразбахтин И.Г., Борисоглебская Л.Н. Основы идентификации социально-экономических объектов. – Курск: Издательство КГТИ, 2000. – 178 с.
- 37 Управление кредитным риском: методические указания. – URL: <http://www.987.su/print1407.html> (дата вхождения 18.11.2015).
- 38 Условия получения молодежного кредита. – URL: http://www.prostokredit.com/articles_id_91 (дата вхождения 9.01.2016).
- 39 Федеральный закон «О банках и банковской деятельности». – URL: <http://base.garant.ru/10105800/> (дата вхождения 05.12.2015).
- 40 Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45769/ (дата вхождения 15.12.2015).
- 41 Финлей С. Управление потребительским кредитованием. Как банкам привлечь клиентов и при этом не потерять на плохих кредитах. Издательство «Гревцов Букс», 2010. – 328 с.
- 42 Шаламов Г.А. Бюро кредитных историй как инструмент снижения банковских рисков // Банковское дело. – 2005. – № 4. – С. 26-27.
- 43 Ященко Н.А., Лабскер Л.Г. Теория игр в экономике: практикум с решением задач. – М.: Изд-во «КноРус», 2012. – 264 с.
- 44 Яхьяева Г.Э. Нечеткие множества и нейронные сети: учебное пособие. – М.: Интернет-Университет Информационных Технологий. БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. – 316 с.
- 45 Сайт «Анализ финансового состояния предприятия». – URL: http://afdanalyse.ru/publ/bankrostvo/bankrot_1/13-1-0-10 (дата вхождения 15.06.2015).
- 46 Сайт о банковском кредитовании. – URL: <http://credit-world.ru/> (дата вхождения 10.11.2015).
- 47 Сайт компании «R-Style Softlab». – URL: <http://www.softlab.ru/> (дата вхождения 20.04.2015).
- 48 Сайт Компании «Аквилон-А». – URL: <http://www.akvilona.ru/> (дата вхождения 15.08.2015)
- 49 Сайт «Центральный банк Российской Федерации». – URL: <http://cbr.ru> (дата вхождения 20.01.2016).
- 50 Фрейдин Е.В. Исследование систем управления: учебное пособие. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2008. – 367 с.

УДК 303.724.3

**СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
(ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ)****Корнев Г.Н.***Ивановская государственная сельскохозяйственная академия имени Д.К. Беляева,
Иваново, e-mail: www.ivgsha.ru*

Предложен метод системного экономического анализа сельскохозяйственных организаций, который позволяет исследовать влияние на эффективности производства определяющих ее факторов. В качестве данных факторов рассматриваются производственные ресурсы и затраты, особенности применяемой технологии и организации производственных процессов, условия производства – природные и экономические. Факторы сравнивают по характеру и силе влияния на достигаемые хозяйственные результаты, ранжируют по значимости. Определяют долю каждого из них в фактическом изменении эффективности производства в отчетный период, по сравнению с базисным.

Ключевые слова: системный анализ, факторы эффективности производства, характер влияния.

**SYSTEM ANALYSIS OF PRODUCTION ACTIVITIES
OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS (THEORY AND PRACTICE)****Kornev G.N.***Ivanovo State Academy of Agriculture named after Academician D.K. Belyaev,
Ivanovo, e-mail: www.ivgsha.ru*

There has been offered a method for the system economic analysis of agricultural organizations, which enables the examination of the influence of production efficiency factors on such efficiency. These include the factors of production resources and expenditures, some special aspects of the used technology and production process organization, as well as production conditions – both natural environment and economic climate. The factors are compared in terms of the nature and extent of their influence on the achieved business results and are ranked in terms of their importance. The weight of each factor in the actual change in the production efficiency during the period under consideration is determined, as compared to the basic one.

Keywords: system analysis, production efficiency factors, nature of influence.

Общие сведения

Диссертация была защищена 10 июня 2010 года на заседании Диссертационного совета Д 501.001.18 при Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова. Рукопись включает введение, три раздела, объединяющие шесть глав, заключение, библиографию и глоссарий новых терминов. В рукописи содержатся ссылки на 362 литературных источника, в том числе – на 94 работы зарубежных авторов. Содержание основных разделов приводится ниже.

Введение

Во введении обоснована актуальность проведенных исследований, определены их цель и задачи, предмет, методы, показана теоретическая значимость и научная новизна полученных результатов.

Целью исследования являлась разработка методологии системного экономического анализа сельскохозяйственных организаций.

В задачи входили:

- уточнение концептуальных положений системного экономического анализа;

- разработка подходов к построению статистической аналоговой модели, отражающей влияние на эффективность производства ее факторов и подготовка такой модели;

- определение видов экономического анализа, выполняемого с ее использованием;

- апробация предложенных методов на материалах сельскохозяйственных организаций одного из типичных регионов России.

Объектом исследований явилась производственная деятельность коллективных сельскохозяйственных организаций. В качестве предмета выступали методологические основы экономического анализа.

Научная новизна работы заключалась в том, что была предложена концепция производственного экономического анализа сельскохозяйственных организаций, основанная на принципах общей теории систем. При этом:

1) впервые в сельском хозяйстве в анализе использован системно-процессный подход;

2) предложены методы математического представления происходящих в отрасли эко-

номических процессов и подготовлена статистическая модель, отражающая влияние на эффективность производства ее факторов;

3) определены виды экономического анализа, выполняемого с ее использованием:

а) анализ факторных спектров, позволяющий сопоставить различные факторы по характеру и силе влияния на показатели эффективности производства,

б) анализ факторных структур, позволяющий разложить изменение показателей эффективности производства в отчетный период, по сравнению с базисным периодом, по факторам,

в) анализ факторных гамм, позволяющий определить возможные последствия изменения изучаемых факторных признаков в пределах их доверительных границ,

г) аналитическое прогнозирование эффективности производства на основании предполагаемых значений ее факторов,

д) аналитическая оптимизация факторов эффективности производства,

е) оперативный системный анализ, предполагающий определение по оперативным данным наиболее вероятной эффективности производства, которая может быть достигнута в анализируемой отрасли сельского хозяйства по итогам года;

4) разработана динамическая модель, предназначенная для исследования происходящих в сельскохозяйственных организациях воспроизводственных процессов. Предложены методики перспективных циклических расчетов, позволяющие учитывать проектные риски. Определен характер интерпретации и практического использования получаемых данных;

5) подготовлены предложения по практической организации аналитической работы при выполнении системного экономического анализа в условиях сельскохозяйственных организаций.

Практическая значимость результатов исследования состоит в том, что предложенные методы позволяют:

- количественно оценивать влияние на показатели эффективности производства различных производственных затрат, ресурсов, особенностей технологии и организации производственных процессов, а также экономических условий сельскохозяйственных организаций. При этом факторы ранжируются по значимости и характеру влияния на каждый показатель эффективности производства;

- исследовать причины фактического изменения эффективности производства в отчетный период, по сравнению с периодом базисным;

- прогнозировать эффективность сельскохозяйственного производства на основании значений комплекса факторных признаков;

- оптимизировать значения изучаемых факторов.

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИСТЕМНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Глава 1. Парадигма развития и теоретические основы системного экономического анализа

1.1. Парадигма развития системного экономического анализа и становление его системной методологии

Экономический анализ, как самостоятельная наука, возник как метод обобщения данных бухгалтерского учета. Его основным методом в начале являлось сравнение, которое позволяло оценивать достигнутые в производстве результаты при подведении итогов года.

Но работавшие в данной области аналитики-экономисты, видимо, постоянно сознавали ограниченность этой изначальной задачи. Гораздо более привлекательной и необходимой для практики была иная постановка проблемы. Экономический анализ должен был помочь вскрыть глубинные причины происходящих в экономике событий, найти перспективные направления развития производства, определить факторы изменения его эффективности и найти резервы ее увеличения.

Важным шагом в этом направлении являлась методика комплексного экономического анализа, разработанная проф. А.Д. Шереметом [2-6 и другие]. Она была основана на последовательном разложении факторов, влияющих на общие показатели эффективности хозяйственной деятельности. Практически был создан эффективный инструментарий, позволяющий анализировать причинно-следственные связи в экономике предприятий, который впоследствии очень активно развивался и совершенствовался. Создание комплексного экономического анализа позволило перейти к следующему

этапу, который заключался в применении системной методологии.

1.2. Методы комплексного экономического анализа и необходимость их дальнейшего развития на основе системного подхода

В комплексном анализе используют формулы детерминированных связей между общими и частными показателями, характеризующими хозяйственную деятельность предприятий. При разложении факторов применяют приемы элиминирования. Авторы метода считают, что использованные зависимости, а, следовательно – и выполняемые исследования, могут быть детализированы до уровня технологических операций.

Однако, по мнению автора, на практике при этом возникают проблемы. Суть их сводится к тому, что технологический процесс в каждой отрасли включает множество различных операций, и при этом *трудно однозначно определить долю каждой из них в формировании продукции или услуг в результате осуществления всего процесса*. Связь между величиной работ, выполненных по каждой из операций, и общим количеством произведенной по всему технологическому циклу продукции далеко не всегда является детерминированной.

Характерным примером служит сельское хозяйство. Производство здесь зависит от климатических условий. Поэтому иногда, даже применяя в разные годы совершенно одинаковую технологию, получают разные хозяйственные результаты.

С использованием системы математически формализованных детерминированных связей можно только изучать зависимость общих частных показателей эффективности производства от частных. Влияние технологии, организации производственных процессов, производственных затрат и ресурсов на ее частных показатели в большинстве случаев является неопределенным, а связь – стохастической. Для ее изучения необходимо привлекать аппарат вариационной статистики, в частности – корреляционно-регрессионный анализ.

Будучи дополненной стохастическими зависимостями, комплексная аналитическая модель сразу приобретет новые качества. Ее входом становятся факторы – а выходом – показатели эффективности производства. Она приобретает свойства имита-

ционной, то есть воспроизводящей языком математики происходящие в экономической системе производственные процессы.

1.3. Принципы системного подхода и их применение в экономическом анализе

В этом разделе дано определение экономической системы и охарактеризована ее структура. Показано, что системным является экономический анализ, в процессе которого:

- 1) изучаемое предприятие или отрасль рассматривается как экономическая система;
- 2) используется ее имитационная модель, отражающая ее структуру и имитирующая происходящие в ней экономические процессы;
- 3) с моделью выполняются статистические эксперименты.

Глава 2. Совершенствование концептуальных подходов к системному экономическому анализу

2.1. Экономический базис системного анализа

Разработка сложных численных методов не является самоцелью при анализе экономических систем. Эти методы предназначены для исследования материального содержания происходящих в системах процессов. В связи с этим предложено ввести понятие экономического базиса системного анализа.

Базис отражает современные научные представления о содержании и последовательности экономических процессов, происходящих в изучаемой системе. Эти процессы многочисленны и разнообразны. Однако, по мнению автора, их можно объединить в две группы:

- 1) обменно-распределительные;
- 2) трансформационные.

Для обменно-распределительных процессов характерно то, что при их протекании вид участвующих в них материальных средств не изменяется. Может меняться только их назначение, местоположение или принадлежность к той или иной системе. Примерами являются распределение поступивших средств между подразделениями организации, реализация продукции разным покупателям, приобретение тех или иных материальных ресурсов у разных поставщиков. К обменно-распределительным процессам в экономических системах мож-

но отнести также обмен финансовыми средствами между организациями или распределение в той или иной из них.

Обменно-распределительные процессы могут совершаться в формах обмена и распределения. Обмен происходит между различными системами, а распределение – в пределах той или иной из них. Например – в пределах организации.

При трансформационных процессах один вид материальных средств в определенных пропорциях трансформируется (преобразуется) в другой.

Состав изучаемых процессов различается при применении в системном анализе статического и динамического подходов. При динамическом подходе исследуется вся последовательность процессов воспроизводственного цикла. При статическом подходе производство как бы заканчивается получением прибыли. Распределение денежных средств, формирование и использование инвестиций не анализируют.

Происходящие в экономических системах процессы могут быть математически представлены формулами связей экономических показателей. При моделировании трансформации при этом используют коэффициенты трансформации, в качестве которых выступают коэффициенты регрессии, полученные путем корреляционно-регрессионного анализа. При моделировании обмена и распределения и используют формулу балансовых связей – равенство двух сумм. Говоря словами великого русского ученого, оно показывает, что «сколько от одного отнимется, столько к другому присокупится». То есть – характеризует проявление закона сохранения и превращения материи и энергии в экономике.

Учитывают также явление запаздывания, то есть – то, что процессы могут следовать не сразу друг за другом, но совершаться только по истечении некоторого времени.

Формулы процессов экономической системы образуют математический базис имитационной модели.

2.2. Факторы, изучаемые в процессе системного экономического анализа

Основной задачей анализа является изучение факторов эффективности производства. Применительно к статическому подходу к их числу относятся:

- 1) производственные ресурсы;
- 2) производственные затраты;

3) особенности технологии и организации производственных процессов;

4) условия производства:

- а) природные;
- б) экономические.

При применении динамического подхода к числу исследуемых факторов можно отнести показатели эффективности производства предшествующих лет, а также предполагаемый характер распределения и последующего использования полученной в текущем году продукции и финансовых средств от ее реализации.

Далее автор рассматривает характер влияния факторов, изучаемых при статическом подходе. При этом – предполагает, что они сходны с условиями внешней среды, в которых функционирует экономическая система.

Любая система может существовать только в определенных границах этих условий. При этом при последовательном увеличении их параметров каждое из условий (фактор) сначала оказывает благоприятное влияние на систему, увеличивая активность ее функционирования, затем, когда его значение приближается к оптимальному – нейтральное, а затем – неблагоприятное. В соответствии с этим факторы могут находиться в минимуме, оптимуме и максимуме.

2.3. Достоверность данных системного экономического анализа

В искусственных и других системах, в функционировании которых определенную роль играют люди, способные воспринимать окружающее, проявляется биологический закон. Он свидетельствует, что в сознании каждого человеческого индивидуума, как биологического объекта (био), создается объемное (голографическое) отражение внешнего мира, которое не может быть абсолютно адекватно реальности. Элементами такого отражения являются существующие научные теории, гипотезы, представления, модели.

Имитационные модели системного анализа являются также элементами биологического отражения. Они помогают имитировать в сознании людей экономические системы. Как – и результаты выполняемого с их использованием системного экономического анализа. Относительность соответствия реальности моделей и получаемых с их использованием данных целесообразно принимать во внимание.

**РАЗДЕЛ II. МЕТОДОЛОГИЯ
СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ
ПРИ СТАТИЧЕСКОМ ПОДХОДЕ**

**Глава 3. Статический подход
в системном экономическом анализе**

**3.1. Процессы экономического базиса
в моделях системного анализа
сельскохозяйственных организаций**

При изучении экономических систем абсолютные размеры их элементов теряют свое значение. Важно соотношение последних. Черты человеческого лица можно узнать, например, независимо от размера фотографии или портрета. Поэтому в математическом базисе имитационной модели, отражающей процессные связи, используются только относительные показатели уровня.

Базис представлен в табл. 3.1. Здесь приводится его общее математическое описание, формулы и показатели могут затем уточняться применительно к изучаемой отрасли или виду продукции. Поэтому базис является универсальным.

В таблице приняты следующие условные обозначения:

e – уровень рентабельности;

p – средняя цена реализации физической или стоимостной единицы товарной продукции, стоимость товарной продукции может быть исчислена в сопоставимых ценах;

c_q – полная себестоимость c физической или стоимостной единицы товарной продукции q ;

R_s – прибыль R в расчете на единицу базового соизмерителя s (в сельском хозяйстве – на 1 га продуктивно используемой земельной площади или на 1 физическую или условную голову сельскохозяйственных животных);

q_s – количество реализованной продукции в физических или стоимостных единицах измерения w в расчете на единицу базового соизмерителя s ;

R_{mi} – прибыль R в расчете на единицу вторичного соизмерителя, то есть на единицу использованных в производстве трудовых или материальных ресурсов m i -го вида, отличных от s ;

i – индекс дифференцированно анализируемых трудовых и материальных ресурсов (вторичных соизмерителей). В сельском хо-

Таблица 3.1

Математический базис статистической модели системного анализа

Затраты на производство и реализацию продукции	Базовый соизмеритель (земельные угодья или сельскохозяйственные животные)	Вторичные соизмерители (материальные и трудовые затраты)
$e = 100\left(\frac{p}{c_q} - 1\right)$ (1)	$R_s = q_s(p - c_q)$ (2)	$R_{mi} = q_{mi}(p - c_q), i \in I$ (3)
$c_q = c_v + z$ (4)	$q_s = tv_s$ (5)	$w_{mi} = t \frac{1}{M_{vi}}, i \in I$ (6)
$c_v = (1 - k) \left[\frac{c_s}{v_s} + \left(\sum_{i \in I} C_{mi} M_{vi} \right) + \frac{\sum_{j \in J} \Pi_{sj}}{v_s} \right]$ (7)		
		$M_{vi} = \frac{M_{si}}{v_s}, i \in I$ (8)
$v_s = f(M_{si}, \Pi_{sj}, x_1, x_2, \dots, x_n), i \in I, j \in J$ (9)		

зайстве при анализе производства одного из видов растениеводческой продукции могут быть выделены, например, следующие их виды: труд в чел.-ч ($i = 1$); семена в ц или т ($i = 2$); минеральные удобрения в ц условных туков ($i = 3$); органические удобрения в т ($i = 4$); основные производственные фонды в денежных единицах по распределенным по амортизации фондам растениеводства ($i = 5$); анализируемые ресурсы i -го вида не должны выступать в качестве базового соизмерителя s ; в промышленных отраслях состав ресурсов определяется теми их видами, которые представлены в действующей системе учета;

q_{mi} – количество реализованной продукции в физических или стоимостных единицах q в расчете на единицу вторичного соизмерителя – ресурсов m i -го вида;

I – множество дифференцированно анализируемых материальных или трудовых ресурсов;

c_v – производственная себестоимость единицы продукции: производственные затраты c в расчете на физическую или стоимостную единицу валовой продукции v ; стоимость валовой продукции может быть исчислена в сопоставимых ценах;

c_s – производственные затраты c , связанные с использованием материальных средств, представленных базовым соизмерителем, в расчете на единицу базового соизмерителя s ; в сельском хозяйстве, где базовым соизмерителем является продуктивно используемая земельная площадь или сельскохозяйственные животные и их продуктивное использование обеспечивается всеми без исключения затратами $c_s = 0$, все производственные затраты здесь учтены показателями C_{mi} , M_{vi} , Π_{sj} ; исчисляемыми на основании затрат по статьям;

z – z -фактор, по величине близок к затратам на реализацию единицы товарной продукции; исчисляется по фактическим данным предприятия как $(c_q - c_v)$;

t – коэффициент товарности, $t = q : v$;

v_s – количество произведенной продукции в физических единицах или сопоставимых ценах v в расчете на единицу базового соизмерителя s ;

M_{vi} – количество использованных ресурсов M i -го вида в расчете на единицу произведенной продукции v : ресурсо- или материалоемкость продукции;

k – доля затрат, не отнесенных на анализируемую продукцию (отнесенных на со-

пряженную и побочную продукцию) в общей сумме затрат анализируемой отрасли;

C_{mi} – производственные затраты C , связанные с продуктивным использованием ресурсов M i -го вида в расчете на единицу данных ресурсов (затраты на оплату труда в расчете на 1 человеко-час, на семена в расчете на 1 т высеянных семян, на амортизацию в расчете на 1 д.е. основных производственных фондов и т.д.);

Π_{sj} – производственные затраты Π j -го вида в расчете на единицу базового соизмерителя s . К затратам Π относят производственные затраты, которые не связаны непосредственно с одним из i -х видов дифференцированно анализируемых материальных или трудовых ресурсов M . Примерами являются «прочие основные» затраты, общепроизводственные и общехозяйственные расходы;

j – индекс вида производственных затрат Π ;

J – множество видов этих затрат;

M_{si} – показатель ресурсообеспеченности: количество использованных ресурсов M i -го вида в расчете на единицу базового соизмерителя s ;

x_1, x_2, \dots, x_n – показатели, характеризующие сроки и способы продуктивного использования анализируемых затрат и ресурсов (показатели особенностей применяемой технологии), а также, в сельском хозяйстве, – показатели почвенно-климатических условий.

Числителями относительных показателей уровня, использованных в базисе, являются абсолютные величины, которые характеризуют прибыль, количество произведенной и реализованной продукции, различные производственные ресурсы и затраты. Знаменателями являются показатели количества использованных затрат и ресурсов. Один из ресурсов при этом выступает в модели в качестве базового соизмерителя.

Базовый соизмеритель дает наиболее общее представление о размерах изучаемой экономической системы. При его определении исходят из особенностей анализируемой отрасли или изучаемой организации. В сельском хозяйстве основным средством производства и предметом труда является земля, в животноводстве – сельскохозяйственные животные. Многие выполняемые технологические операции здесь сводятся к ее обработке, уходу за посевами или направлены на обслуживание поголовья. По-

этому площадь продуктивно используемых земельных угодий или количество животных – в животноводстве – достаточно наглядно иллюстрируют размеры производства. Эти показатели могут быть использованы в качестве базовых соизмерителей. В промышленности базовым соизмерителем может быть численность работников.

Кроме базового, использованы вторичные соизмерители. Это – наиболее значимые показатели участвующих в производстве ресурсов. В сельском хозяйстве в их качестве может выступать стоимость основных производственных фондов, численность работников, затраты труда, в растениеводстве – количество внесенных минеральных и органических удобрений, в животноводстве – количество израсходованных кормов. В процессе анализа с ними сопоставляются достигнутые организацией хозяйственные результаты – объем произведенной продукции и прибыль от ее реализации.

Каждый из соизмерителей формирует вершину математического базиса. Формулы вершин включают показатели эффективности одного из видов изучаемых ресурсов. В том числе – доходности или прибыльности его использования. Вершины представлены в различных графах табл. 3.1.

Выделяется одна из таких «вершин». Она образована формулами (1), (4). Эти формулы включают показатели общей окупаемости затрат на производство и реализацию товарной продукции, в том числе – уровень рентабельности. При анализе товарных отраслей их использование является обязательным. В то же время, в зависимости от цели анализа и традиционно используемых в исследуемой отрасли экономических показателей, другие вершины могут быть исключены из расчетов.

В зависимости от количества вершин, математические базисы подразделяются на одно- двух- и много-вершинные.

Если в базисе использованы только относительные экономические показатели уровня, то другой компонент имитационной модели – надстройка – позволяет на их основании рассчитать абсолютные величины. Ее привлекают с целью придания анализу более подробного характера.

Базис и надстройка образуют блок аналитической модели. Блоки объединяются в уровни. При анализе сельскохозяйственных организаций могут быть выделены уровни:

- производства различных видов продукции в разрезе подразделений;
- их производства в целом по хозяйству;
- растениеводства и животноводства;
- сельского хозяйства;
- показателей, определенных в целом по организации.

Между аналогичными показателями разных уровней формализуются вертикальные связи. То есть – строится комплексная многоуровневая модель системного анализа.

Впрочем, практика показала, что при практическом анализе часто достаточным является использование одного или нескольких базисов.

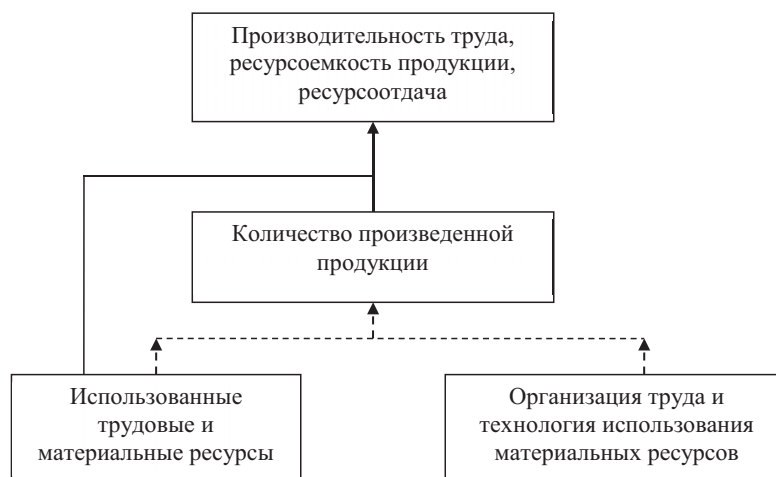
3.2. Отличие моделей комплексного и системного экономического анализа

Математические модели, использованные в комплексном экономическом анализе, являются детерминированными. В моделях системного анализа существует особый тип зависимостей, который ранее не рассматривался в статистике. Это – корреляционно-детерминированные связи.

Корреляционно-детерминированные связи формируются между показателями, характеризующими трудовые и материальные производственные затраты, использованные ресурсы, количество произведенной продукции, а также окупаемость данной продукцией различных ресурсов и затрат (рис. 3.2).

На рисунке видно, что при увеличении трудовых или материальных вложений всегда проявляются две противоположных тенденции. С одной стороны – стремится к увеличению количество продукции. Это – связь корреляционная. С другой стороны – стремится к уменьшению отдача вложений. Это – связь детерминированная. Эти тенденции дополняют друг друга. Если первую из них не учитывать, то результаты анализа окажутся искаженными. Здесь присутствует единая система корреляционно-детерминированных связей.

Если рассматривать все связи показателей экономического базиса, то очевидно, что корреляционно-детерминированные связи играют в нем ключевую роль. Их результативные признаки – производительность труда и ресурсоотдача – являются основными факторами, обуславливающими себестоимость продукции и рентабельность ее производства.



Условные обозначения:

----- - корреляционная связь

————— - детерминированная связь

Рис. 3.2. Схема корреляционно-детерминированной связи

Следовательно, характер корреляционно-детерминированных зависимостей, сложившийся в условия изучаемой организации, практически определяет и то, насколько в целом эффективно эта организация работает.

3.3. Формирование многоуровневой модели системного анализа сельскохозяйственной организации

В этом разделе приведены формулы надстройки и более подробно показано, как моделируются вертикальные связи между аналогичными относительными показателями различных блоков.

Формулы надстройки свидетельствуют, что умножив некоторые относительные показатели уровня на их собственные знаменатели можно получить соответствующие абсолютные величины. При моделировании вертикальных связей относительных показателей уровня используют формулу средней взвешенной.

Глава 4. Виды системного экономического анализа сельскохозяйственных организаций при статическом подходе

4.1. Предварительные операции системного анализа

Аналитическую модель можно сравнить со своеобразным измерительным прибором,

вращая рукоятки которого можно увеличивать или уменьшать значения факторных показателей, характеризующих производственные затраты и ресурсы, особенности применяемой технологии. Стрелки прибора покажут, как при этом изменяются различные показатели эффективности производства.

Перед началом работы приборы часто требуют настройки. Непосредственному использованию модели в анализе также предшествуют подготовительные операции. Их методика, а также характер других аналитических расчетов в этой главе показаны на материалах конкретной сельскохозяйственной организации. Анализ выполняется в целом по растениеводству.

Подготовительные операции включают:

- 1) формализацию корреляционных связей;
- 2) проверку достоверности модели;
- 3) корректировку исходных данных.

Формализация корреляционных связей.

Для их математического представления традиционно применяют корреляционно-регрессионный анализ. При этом используют массовые данные группы однотипных сельскохозяйственных организаций.

Особенности расчетов, выполняемых при представлении тех связей, которые являются компонентами корреляционно-детерминированных зависимостей, заключаются в том, что уравнения парной связи

формализуют для всех факторов, независимо от тесноты связи факторов и результата. Это обусловлено тем, что исключение корреляционных компонент из корреляционно-детерминированных зависимостей может привести к искажению данных, получаемых в процессе анализа (см. раздел 3.2). Конечно, степень тесноты связи их факторных и результативных признаков должна быть представлена при формулировке выводов по результатам экономического анализа.

Проверка достоверности модели. Даже настроенные измерительные приборы могут требовать окончательной проверки. После уточнения корреляционных зависимостей также целесообразно проверить, насколько достоверно модель отражает связь между изучаемыми факторами и показателями эффективности производства. То есть – идентифицировать «поведение» модели и реальной экономической системы – исследуемой сельскохозяйственной организации.

Проверка измерительных приборов часто проводится по эталонам. При оценке достоверности модели в качестве таких эталонов используют те организации, на материалах которых формализованы корреляционные связи. Расчеты выполняются в следующей последовательности.

1) По данным прошлых лет на основании фактических показателей затрат, ресурсов, особенностей технологии и организации производственных процессов для каждой организации определяют показатели эффективности производства.

2) Расчетные показатели сопоставляют с фактическими. По разнице определяют, насколько достоверно модель отражает связи.

Чтобы сделать заключение о достоверности представленных зависимостей, можно рассчитать среднюю ошибку аппроксимации и критерий Фишера.

Корректировка исходных данных выполняется только при подготовке контрольных примеров для составления компьютерных программ. Вследствие округлений и ошибок при расчетах при подстановке этих данных в формулы модели их равенства могут нарушаться. Чтобы избежать накопления ошибки, данные изменяют так, чтобы равенства соблюдались.

4.2. Ретроспективный анализ факторных спектров и структур

После выполнения подготовительных операций модель представляет собой систе-

му зависимостей, не содержащую ни каких неопределенных выражений и не исчисляемых величин. С ее помощью могут выполняться расчеты для решения различных производственных задач. Эти расчеты традиционно объединены в группы ретроспективного, перспективного и оперативного анализа.

В процессе ретроспективного анализа факторы эффективности производства рассматривают в изоляции друг от друга. То есть применяется принцип «*ceteris paribus*» или «при прочих равных условиях». Анализ предусматривает изучение факторных спектров и факторных структур.

Факторные спектры иллюстрируют сравнительную значимость различных факторов. Они характеризуются определенными применительно к каждому фактору и показателям эффективности производства коэффициентами эластичности. Коэффициенты рассчитывают, применяя приемы элиминирования.

На основании полученных данных факторы объединяются в группы «А», «В», «С». Группа «А» включает те из них, при увеличении значений которых эффективность производства увеличивается. Группа «В» объединяет факторы, при увеличении значений которых эффективность производства уменьшается. И группа «С» включает факторы, влияющие на различные показатели эффективности производства неоднозначно. При увеличении их значений, как правило, увеличивается количество производимой продукции, но уменьшается окупаемость производственных затрат. Дополнительные издержки дополнительной продукцией не окупаются.

При выборе «хозяйственной политики» и планировании организационно-технологических мероприятий:

- факторы группы «А» активизируют. То есть специалисты хозяйства планируют мероприятия, связанные с увеличением их показателей;

- факторы группы «В» стабилизируют. При этом рационализируют их структуру и характер использования;

- факторы группы «С» активизируют только при необходимости экстренного увеличения количества производимой продукции. В остальных случаях факторы стабилизируют. При этом рационализируют их структуру и организацию использования. Например, факторы группы «С» целесоо-

бразно активизировать, если предприятие обязано выполнить договор, при невыполнении которого ему угрожают серьезные экономические санкции.

Данные анализа факторных спектров могут быть использованы при подготовке внутривозрастных планов и при разработке мероприятий по повышению эффективности сельскохозяйственного производства.

При *анализе факторных структур* оценивается рациональность проведенных в прошлом мероприятий. Используют аналитический прием сравнения. Факторная структура – это выраженные в процентах доли изменения изучаемого показателя эффективности производства, обусловленные тем или иным фактором.

В процессе расчетов прирост или снижение каждого показателя эффективности производства в отчетный период, по сравнению с базисным, «раскладывают» по факторам. При этом также применяют методы элиминирования. При интерпретации результатов анализа учитывают, что изменение данных показателей под влиянием каждого фактора определяется:

- 1) группой фактора, установленной при анализе факторных спектров;
- 2) изменением факторного признака.

Как положительные рассматривают увеличение значений факторов группы «А» и уменьшение значений факторов группы «В», объективно обусловившие увеличение эффективности производства. Как отрицательные – обусловившее ее уменьшение увеличение значений факторов группы «В» и уменьшение – группы «А». Изменение факторов группы «С» оценивают в зависимости от условий изучаемой организации.

Получаемые данные позволяют специалистам лучше учесть как допущенные в прошлом ошибки, так и положительный опыт своей деятельности.

4.3. Перспективный анализ факторных гамм и аналитическая оптимизация факторов эффективности производства

Данные перспективного анализа носят условный характер. Они предполагают, что в применяемой технологии и организации производственных процессов в будущем не произойдет неожиданных изменений и сохранится сложившаяся рыночная конъюнктура.

Анализ включает:

- 1) изучение факторных гамм;
- 2) аналитический прогноз эффективности производства по комплексу факторных признаков;
- 3) аналитическую оптимизацию изучаемых факторов.

При изучении факторных гамм значения исследуемого фактора располагаются в пределах их фактической вариации через равные интервалы. То есть – строятся их «гамма». Для каждого значения определяют показатели, характеризующие вероятные результаты производства. Могут быть рассчитаны также коэффициенты эластичности. Данные анализа являются полезными при разработке организационно-технологических мероприятий, ориентированных на то или иное направление хозяйственной деятельности (на тот или иной изучаемый фактор).

Аналитический прогноз эффективности производства по комплексу факторных признаков позволяет определить, какие хозяйственные результаты будут достигнуты при применении предполагаемых (планируемых) ресурсов и затрат, проектируемой технологии и организации производственных процессов. Расчеты выполняют непосредственно по формулам аналитической модели. Получаемые данные могут быть использованы во внутривозрастном планировании.

Аналитическая оптимизация производственных факторов позволят найти сочетание значений факторных признаков, при котором могут быть достигнуты наиболее высокие хозяйственные результаты. При ее выполнении факторам группы «А» придают максимальные, а факторам группы «В» – минимальные допустимые значения. Значения факторов группы «С» определяют с учетом задач, стоящих перед производством, и условий изучаемой организации.

Результаты оптимизации могут быть использованы во внутривозрастном планировании.

4.4. Оперативный анализ и другие виды системного анализа сельскохозяйственных организаций

При выполнении оперативного системного анализа предлагается ежемесячно определять, какие результаты будут достигнуты в производстве одного из видов сельскохозяйственной продукции, если в продолжение

оставшегося до конца года периода будет применяться предполагаемая технология и организация производственных процессов. Расчеты выполняются в два этапа.

1. На основании фактических данных о произведенных с начала года затратах, использованных ресурсах, выполненных работах, а также на основании аналогичных данных оперативного плана на оставшийся до конца года период определяют предполагаемый уровень ресурсов, затрат, показатели, характеризующие технологию производственных процессов в целом за год.

2. Непосредственно по формулам аналитической модели выполняют прогноз показателей эффективности производства.

Определяемые показатели выступают в качестве своеобразного «индикатора», по которому судят о рациональности намеченных на оставшийся период организационно-технологических мероприятий.

Практическое применение алгоритмов оперативного анализа требует серьезных изменений в организации бухгалтерского учета и внутрихозяйственного планирования.

В диссертации показаны и некоторые другие варианты расчетов, которые выполнялись в прошлом с использованием аналитической модели.

РАЗДЕЛ III. МЕТОДОЛОГИЯ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА ПРИ ДИНАМИЧЕСКОМ ПОДХОДЕ И АПРОБАЦИЯ ПРЕДЛОЖЕННОЙ МЕТОДОЛОГИИ

Глава 5. Динамический подход в системном анализе сельскохозяйственных организаций

5.1. Особенности применения динамического подхода в системном экономическом анализе

В условиях рыночной экономики многие предприниматели заботятся, прежде всего, о нуждах сегодняшнего дня, о удовлетворении собственных материальных потребностей. Их интересы часто сосредотачиваются на быстром получении прибыли и необходимых им для удовлетворения личных потребностей финансовых средств. При этом долгосрочную перспективу эффективного развития собственных предприятий они рассматривают как второстепенную задачу.

Культурные предприниматели, не упуская из вида нужды сегодняшнего дня, за-

ботятся, прежде всего, о перспективе. Поэтому применение в исследованиях динамического подхода является для них актуальным.

При применении динамического подхода в аналитической модели представлены все основные процессы воспроизводственного цикла. То есть, распределение трудовых ресурсов, основных производственных фондов и материальных оборотных средств в изучаемой организации;

- трансформация материальных средств посредством живого труда в валовую продукцию;

- распределение валовой продукции и формирование товарной части;

- реализация товарной продукции, то есть – ее трансформация в финансовые средства;

- распределение финансовых средств и формирование прибыли организации.

Все расчеты выполняют на материалах одной организации, сравнение не сопоставимых по размерам объектов не практикуют. Поэтому в модели могут использоваться абсолютные величины.

В разделе приводится математическое описание подробной динамической модели.

5.2. Информационная база анализа сельскохозяйственных организаций и необходимость ее совершенствования

Часть данных, необходимых для применения в анализе динамической модели, в доступных аналитикам документах бухгалтерского учета в настоящее время отсутствуют. В этом разделе делаются предложения об их включении.

5.3. Виды анализа, который может выполняться с использованием динамического подхода

С использованием динамического подхода может выполняться как ретроспективный, так и перспективный анализ.

Перспективный анализ. Динамические модели принципиально предназначены для циклических расчетов на перспективу. С их использованием определяют как изменится эффективность производства при принятии тех или иных управленческих решений.

Выполняемый анализ позволяет проверить ту или иную концепцию развития экономической системы. Эта концепцию предложено называть *легендой*.

В качестве исходных данных выступают показатели:

- 1) легенды;
- 2) начального состояния производства.

Показатели легенды. При использовании разработанных в настоящее время сокращенных вариантов динамических моделей, к ним относятся структура распределения прибыли сельскохозяйственной организации, предполагаемые внешние финансовые поступления, ожидаемые цены реализации продукции или услуг, а также предполагаемые показатели эффективности производства. Их определяют, исходя из содержания анализируемой концепции.

В зависимости от состава исходных данных, возможны два варианта построения легенды. Первый из них – это вариант «копилка». Его применяют, если ставится задача накопить на счетах организации ту или иную сумму финансовых средств на осуществление перспективной, но «дорогостоящей» программы. В этом случае расходы, осуществляемые за счет прибыли текущего года, предельно ограничивают. Анализируют динамику накопления денежных ресурсов.

Второй вариант легенды предложено называть «египетское колесо». Это название иллюстрирует то, что все свободные финансовые средства организации будут непрерывно направляться в производство. Так же как поднимали воды Нила на находящиеся на возвышенностях поля громадные деревянные колеса оросительной системы древнего Египта.

Предполагается избегать каких-либо сбережений на будущее. В процессе воспроизводственных циклов (оборотов «колеса») производство максимально интенсифицируется. Оценивают динамику изменения его эффективности.

В процессе анализа легенда может видоизменяться. Так могут анализироваться, например, различные варианты распределения прибыли. То есть – выполняться имитационные эксперименты.

Исходными данными аналитических расчетов являются также *показатели, характеризующие исходное состояние производства.* Это – стоимость основных производственных и оборотных средств, а также – финансовые средства организации на конец последнего истекшего или первого прогнозируемого года. Кроме того, используют данные о фактических инвестициях про-

шлых лет за период, соответствующий времени лага.

В процессе расчетов на ряд лет вперед определяют:

- показатели развития материально-технической базы сельскохозяйственной организации – стоимость производственного капитала и средств социальной сферы;
- количество произведенной и реализованной продукции, а также ее производственную и полную себестоимость;
- прибыль от реализации продукции или услуг, и распределяемую прибыль организации.

При анализе могут учитываться проектные риски. Для этого применяют интервальную математику. Допускают, что наиболее «рискованные» показатели легенды могут варьировать в известных границах. Если в динамической модели представлены уравнения корреляционных связей, то предполагают, что их коэффициенты регрессии также могут варьировать. Определяемые показатели находят для их благоприятных и неблагоприятных значений. Эти значения образуют интервалы возможной их вариации.

Описанные расчеты в данном разделе показаны на методическом примере с использованием упрощенной динамической модели.

Ретроспективный анализ. До настоящего времени выполняемый с использованием динамического подхода анализ сводился к расчетам на перспективу. Однако, практика показала целесообразность использования динамических моделей и для изучения уже проявившегося в прошлые годы влияния природных и экономических факторов.

Динамический ретроспективный анализ, вероятно, сможет выполняться в сельском хозяйстве в будущем. Тогда, когда компьютеризация бухгалтерского учета позволит получать данные, необходимые для использования подробных моделей, в которых воспроизводственные циклы показаны применительно ко всем основным видам материальных ресурсов, используемых в производстве. Автором изучалась возможность применения для этой цели и разработанных в настоящее время упрощенных моделей. Однако, количество их значимых показателей, которые могут рассматриваться как факторные, оказалось слишком невелико, для того, чтобы получать информативные для специалистов сведения.

Глава 6. Апробация и перспективы развития системного экономического анализа сельскохозяйственных организаций

6.1. Анализ факторов эффективности сельскохозяйственного производства с использованием статического подхода

Если в предыдущих разделах детально показаны принципы системного анализа, модели и методики выполняемых расчетов, то в этой главе основное внимание уделено практическому применению получаемых данных. Преследовалась цель продемонстрировать реальную значимость метода. Для этого на материалах коллективных хозяйств Ивановской области был выполнен системный анализ сельскохозяйственного производства.

На его основании сделаны практические рекомендации для специалистов.

В этом разделе приводится краткая характеристика региона, а также представлены результаты статического ретроспективного анализа факторных спектров и структур и перспективного экономического анализа факторных гамм, а также аналитической оптимизации экономических факторов. Однако из-за ограниченного объема обзора здесь мы ограничимся только данными анализа факторных спектров, которые, по нашему мнению. Являются наиболее информативными. Так, в табл. 6.1 приведен факторный спектр, определенный применительно к одному из общих показателей эффективности сельского хозяйства – уровню рентабельности.

Таблица 6.1

Ранги факторов по характеру и силе влияния на уровень рентабельности (по данным коллективных сельскохозяйственных организаций Ивановской области, 2004-2006 гг.)

Ранг	Наименование факторного показателя	Коэффициент эластичности
1	Затраты на оплату труда в расчете на 1000 чел.-ч, отработанных в сельскохозяйственном производстве, тыс. руб.	8,210
2	Затраты труда на 1 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.	5,864
	Отнесенные на 1 га сельскохозяйственных угодий производственные затраты на:	
3	- нефтепродукты, тыс. руб.	5,686
4	- семена, тыс. руб.	5,384
5	- амортизацию	4,810
6	- электроэнергию, тыс. руб.	4,796
7	- запасные части, тыс. руб.	4,617
8	- корма собственного производства, тыс. руб.	3,833
9	- прочую продукцию сельского хозяйства, тыс. руб.	3,153
10	- покупные корма, тыс. руб.	3,125
11	- оплату работ и услуг, выполненных сторонними организациями, тыс. руб.	2,863
12	- минеральные удобрения, тыс. руб.	2,583
13	- прочие производственные затраты, тыс. руб.	1,897
14	- твердое топливо, тыс. руб.	0,528
	Распределение влияния затрат, входящих в затраты на работы и услуги, которые выполнялись сторонними организациями. Отнесенные на 1 га сельскохозяйственных угодий производственные затраты на:	
1	- зоотехническое и ветеринарное обслуживание, тыс. руб.	2,651
2	- агрохимические работы, тыс. руб.	2,036
3	- работы по ремонту техники, тыс. руб.	1,489
4	- транспортировку грузов, тыс. руб.	0,759

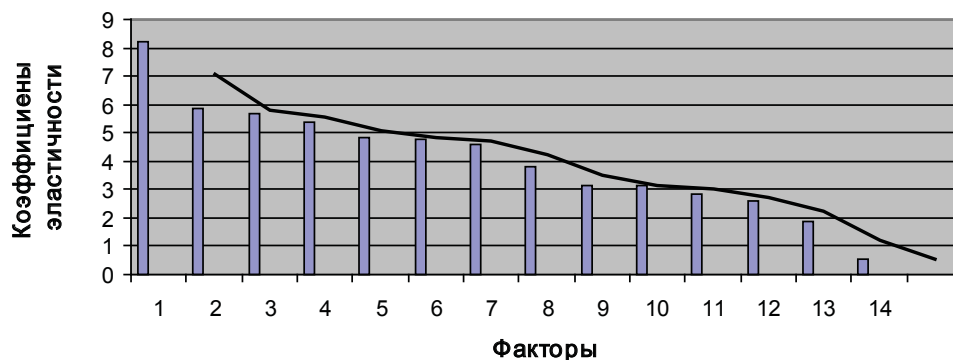


Рис. 6.1. Диаграмма коэффициентов эластичности, приведенных в табл. 6.1

Из таблицы видно, что наиболее значимое влияние на рентабельность производства сельскохозяйственной продукции в условиях Ивановской области оказывают уровень оплаты труда и связанные с ним трудовые затраты на 1 га сельскохозяйственных угодий. Это объясняется вполне очевидными условиями – крайне низким размером доходов работников сельского хозяйства. В условиях региона уровень оплаты их труда является одним из самых дефицитных, а, следовательно – и значимых факторов. Так, в 2004-2006 гг. затраты на оплату труда с начислениями в расчете на 1 среднегодового работника отрасли составили 36,2 тыс. руб. То есть среднемесячная заработная плата была чуть более 3,0 тыс. руб.

Анализируя уровень возмещения сельскохозяйственного труда, П.И. Дугин для сравнения приводит данные о том, что «в США в 2007 году минимальная оплата человеко-часа установлена 7,25 долларов, что при восьмичасовом рабочем дне составляет 1276 долларов в месяц. Оплата ниже этого уровня карается законом» [1, с.7]. Согласно приведенным выше данным, в коллективных хозяйствах Ивановской области в пересчете по валютному курсу среднемесячная оплата составляла около 100 долларов.

Одной из причин недостаточного уровня личных доходов является низкая занятость работников сельского хозяйства в коллективном секторе. Так, в тот же период затраты труда на 1 среднегодового работника составили 1,402 тыс. человеко-часов в год, что при восьмичасовом рабочем дне соответствует 150,0 человеко-дням. Это – менее половины календарного фонда рабочего времени.

Вторая группа факторов, выделяющихся по характеру влияния на уровень рента-

бельности сельского хозяйства – это факторы, обеспечивающие использование техники и других основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения. К их числу относятся удельные затраты на нефтепродукты, электроэнергию, амортизацию, запасные части. В составе этой группы выделяются затраты на нефтепродукты – горючее и смазочные материалы. В наиболее напряженные периоды полевых работ коллективные хозяйства постоянно ощущают недостаток средств на их приобретение. При этом с начала экономических реформ цены на энергоносители, поставляемые промышленностью сельскохозяйственным организациям, непрерывно увеличивались.

К третьей по значимости группе можно отнести используемые в производстве продукты сельского хозяйства. Это – семена, корма собственного производства и прочая сельскохозяйственная продукция.

Более наглядно описанное распределение приоритетов факторов представлено на диаграмме 6.1.

6.2. Апробация динамического подхода и применение динамической модели в системном анализе сельскохозяйственной организации

С использованием упрощенной динамической модели в данном разделе показаны варианты расчетов по рационализации распределения прибыли и формированию инвестиций в развитие производственной и социальной сфер хозяйства. Анализ выполнен на материалах одной из сельскохозяйственных организаций Ивановской области. Учитывались проектные риски, результаты расчетов представлены в виде интервалов.

6.3. Перспективы развития системного экономического анализа и его применения в сельскохозяйственных организациях

Системный анализ может практически применяться в производстве, если его алгоритмы реализованы в программных средствах. Практика подготовки первых из таких программ позволила сформулировать основные требования, которые могут к ним предъявляться. Такими требованиями являются *универсальность, многовариантность применения, доступность для широкого круга пользователей.*

Универсальность. По диапазону использования программы могут выступать как универсальные и учетно-ориентированные. Универсальные программы разрабатываются на основании универсальной базы аналитической модели, приведенного в разделе 3.1. Конкретные названия показателей уточняются пользователем и могут фиксироваться символическими переменными или иным способом.

Применяемые на практике формы учетной документации часто изменяются. Преимущество универсальных программ заключается в том, что они смогут использоваться при многих вариантах организации бухгалтерского учета.

Учетно-ориентированные программы непосредственно «привязаны» к существующим формам учетной документации. В них должны применяться числовые модели со строго определенными характеристиками. При этом – быть однозначно определены виды изучаемых затрат, ресурсов, продукции. Все это в значительной степени упрощает подготовку программного средства, но делает его крайне «недолговечным». Период его использования ограничен сроком, в течение которого в применяемых в сельскохозяйственных организациях формах учетной документации не происходит существенных изменений.

В перспективе предпочтение будет отдаваться, видимо, более «гибким» универсальным программам.

Многовариантность применения. По содержанию аналитических расчетов программные средства могут быть подразделены на комплексные и имеющие целевое назначение. Комплексные программы предполагают выполнение всего цикла операций ретроспективного, перспективного и

оперативного анализа. Программные средства целевого назначения служат для выполнения лишь одного варианта аналитических расчетов. В перспективе приоритет, видимо, будет отдаваться комплексным программам, которые смогут раскрыть перед пользователями весь спектр возможностей метода.

Доступность программы означает возможность ее практического использования специалистами, не обладающими знаниями в области теории статистических исследований. Как показала практика, это условие может быть обеспечено тем, что выводимые данные сопровождаются текстовыми комментариями, построенными по принципу библиотеки текстов. Ориентируясь только на текстовые сообщения, специалисты смогут определить рациональные направления своей практической деятельности.

В данном разделе рассмотрены также вопросы объединения системного экономического анализа с другими методами экономических исследований.

Заключение (сокращенный вариант)

1. Системным является анализ, при котором: а) изучаемый объект (отрасль, организация, ее подразделение) рассматривается как экономическая система; б) при этом используется аналитическая модель, воспроизводящая его структуру и происходящие в нем явления; в) с моделью выполняются статистические эксперименты.

2. При подготовке аналитической модели исходят из содержания тех экономических процессов, которые реально происходят в изучаемой системе. Эти процессы выступают в формах обменно-распределительных и трансформационных. Для обменно-распределительных процессов характерно то, что вид участвующих в них материальных средств не изменяется. Изменяется только их расположение: принадлежность к системе или к одной из ее подсистем. При трансформационных процессах один вид материальных средств преобразуется (трансформируется) в другой.

3. В воспроизводственных циклах экономических систем обменно-распределительные и трансформационные процессы чередуются, в определенной последовательности сменяя друг друга. Однако состав тех из них, которые изучаются, различен при применении в анализе статического и динамического подходов.

4. Динамический подход предполагает, что производство анализируется в развитии. В аналитической модели представлены все основные процессы воспроизводственного цикла. На уровне предприятия это: распределение трудовых ресурсов, основных производственных фондов и материальных оборотных средств; их трансформация в валовую продукцию (собственно производство); распределение валовой продукции и формирование ее товарной части; трансформация товарной продукции в финансовые средства; их распределение.

5. При применении статического подхода изучаемые периоды времени, например – базисный и отчетный – рассматривают независимо друг от друга. Из процессов воспроизводственного цикла анализируют: трансформацию основных производственных фондов и материальных оборотных средств посредством живого труда в валовую продукцию; ее распределение и формирование товарной части; трансформацию товарной продукции в финансовые средства и формирование прибыли.

6. При подготовке математического базиса обменно-распределительные процессы представляют формулами балансовых связей, которые дополнены зависимостями, характеризующими накопление затрат в процессе движения. Трансформационные процессы моделируют при помощи коэффициентов трансформации, в качестве которых используют коэффициенты регрессии, полученные путем корреляционно-регрессионного анализа.

При подготовке аналитической модели могут быть использованы также традиционно принятые в комплексном экономическом анализе методы расширения, удлинения и сокращения факторных систем.

7. Среди представленных в моделях системного анализа связей экономических показателей целесообразно выделять корреляционно-детерминированные. В их качестве предложено рассматривать детерминированные связи, факторные показатели которых корреляционно взаимообусловлены. Корреляционно-детерминированные связи являются ключевым элементом аналитической модели. Они характеризуют влияние производственных затрат и ресурсов на количество производимой продукции, а затем – на показатели окупаемости продукцией данных ресурсов или затрат.

8. Аналитическая модель, используемая при выполнении системного анализа сельскохозяйственных организаций, может иметь многоуровневую блочную структуру. Каждый ее блок характеризует связи экономических показателей в одной из подсистем изучаемой экономической системы. Он включает математический базис и надстройку.

9. При применении статического подхода формулы математического *базиса* характеризуют влияние производственных затрат и ресурсов, особенностей технологии и организации производства на его эффективность. В базисе используются только относительные экономические показатели уровня. Это позволяет анализировать данные несопоставимых по размерам сельскохозяйственных организаций.

Надстройка играет в модели подчиненную роль. Ее формулы характеризуют влияние относительных показателей уровня, применяемых в базисе, на абсолютные показатели, используемые в процессе анализа.

10. Используемые в базисе относительные показатели уровня формируются с использованием соизмерителей. Соизмерители – это их знаменатели. В качестве соизмерителей выступают различные производственные затраты и ресурсы, с которыми сопоставляются другие ресурсы и затраты, а также сравниваются при формировании относительных показателей уровня результаты производства.

Применяемые в базисе соизмерители выступают как базовый и вторичные. Базовый соизмеритель рассматривается как главный показатель размеров изучаемой экономической системы.

11. Соизмерители формируют вершины базиса. Каждая вершина включает формулы, характеризующие влияние факторов на относительные показатели эффективности производства, построенные с использованием одного из соизмерителей. То есть – на показатели окупаемости производственных и реализационных затрат, эффективности использования трудовых ресурсов, основных производственных фондов, других материальных средств. По количеству вершин базисы предложено подразделять на однодвух- и многовершинные.

12. Системный экономический анализ, выполняемый с использованием статистических моделей, является факторным. При использовании статического подхода как факторы рассматривают:

- производственные ресурсы;
- производственные затраты;
- особенности технологии и организации производственных процессов;
- условия производства: природные и экономические.

13. При изучении факторов эффективности сельскохозяйственных организаций возможно выполнение ретроспективного, перспективного и оперативного экономического анализа. Ретроспективный анализ включает изучение факторных спектров и факторных структур.

14. Факторные спектры характеризуют влияние факторов, проявляющееся в условиях сельскохозяйственной организации в определенный момент времени по отношению к тому или иному показателю эффективности производства. Спектры анализируют с использованием коэффициентов эластичности. На основании полученных данных изучаемые факторы объединяют в группы «А», «В», «С».

В группу «А» включают факторы, увеличение значений которых оказывает на эффективность производства однозначно благоприятное влияние. Группа «В» объединяет факторы, влияющие на эффективность производства неблагоприятно. В группу «С» включают факторы, влияющие на эффективность производства неоднозначно. На одни ее показатели – положительно (благоприятно), на другие – отрицательно (неблагоприятно).

15. При проведении мероприятий по повышению эффективности производства факторы группы «А» активизируют. То есть – предусматривают увеличение значений их показателей. Факторы группы «В» стабилизируют. То есть, их показатели не увеличивают. При этом рационализируют структуру связанных с факторами затрат или ресурсов, совершенствуют организацию их использования. Характер мероприятий, проводимых применительно к факторам группы «С», определяют исходя из условий изучаемой организации. Активизация этих факторов целесообразна при необходимости выполнения напряженных договорных обязательств по производству продукции, невыполнение которых предполагает серьезные штрафные санкции.

16. Анализ факторных структур выполняют с использованием аналитического приема сравнения. Определяют причины изменения эффективности производства в

отчетный период, по сравнению с базисным. Увеличение или уменьшение каждого из ее показателей «раскладывают» по факторам. Это позволяет оценить рациональность фактически проведенных в прошлом организационно-технологических мероприятий.

17. Перспективный экономический анализ включает:

- анализ факторных гамм;
- прогноз эффективности производства по комплексу факторных признаков;
- расчеты по оптимизации производственных факторов.

18. Данные анализа факторных гамм предназначены для использования при планировании и проведении мероприятий, связанных с активизацией одного или нескольких факторов. Каждый фактор рассматривают в изоляции от других условий производства. Предполагают, что его значения могут изменяться в пределах доверительных границ. Определяют, как изменятся при этом характер и сила влияния фактора.

19. Прогноз эффективности производства по комплексу факторных признаков позволяет определить, какие хозяйственные результаты будут достигнуты при применении предполагаемых (планируемых) ресурсов и затрат, проектной технологии и организации производственных процессов. Полученные данные могут быть использованы во внутрихозяйственном планировании.

20. При оптимизации производственных факторов факторам группы «А» в пределах доверительных границ придаются максимальные, а факторам группы «В» – минимальные значения. Значения факторов группы «В» устанавливают в зависимости от условий производства применительно к конкретной сельскохозяйственной организации.

21. Расчеты оперативного экономического анализа выполняются по ежемесячным или по ежеквартальным данным. Определяют эффективность производства, которая наиболее вероятно будет достигнута при применении в оставшийся до конца года период планируемых ресурсов и затрат, предполагаемой (планируемой) технологии производственных процессов. Расчетная эффективность выступает как «индикатор» необходимости проведения оперативных организационно-технологических мероприятий. Если она оказывается ниже плановой, специалисты должны внести в предполагаемые сроки, технологию и орга-

низацию предстоящих до конца года работ необходимые коррективы.

22. При применении в системном анализе сельскохозяйственных организаций динамического подхода должны быть математически представлены все процессы экономического базиса. Однако современная система бухгалтерского учета не обеспечивает оперативного получения для этого необходимой информации. В настоящее время возможно применение упрощенных динамических моделей. С их помощью могут выполняться циклические расчеты на перспективу по проверке «легенды» – той или иной концепции развития производства.

23. Системный экономический анализ может практически применяться в условиях сельскохозяйственных организаций при создании единой организационной системы его выполнения, основанной на распределении функций между специалистами хозяйств и региональных отраслевых органов управления.

24. Предлагаемая методология экономического анализа апробирована на материалах коллективных сельскохозяйственных организаций Ивановской области. При этом получены данные, подтверждающие ее по-

лезность для практики управления аграрным производством.

Приложения

В приложении представлена многоуровневая модель, предназначенная для системного экономического анализа сельскохозяйственной организации.

Список литературы

1. Дугин П.И. Некоторые существенные характеристики состояния сельского хозяйства современной России // Актуальные проблемы повышения эффективности реформирования в АПК и гуманизация общества: сборник научных трудов 30 юбилейной Всероссийской научно-практической конференции [Ярославской ГСХА]. – Ярославль, 2007. – С. 3-9.
2. Шеремет А.Д. Анализ экономики промышленного предприятия: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшая школа, 1976. – 272 с., ил.
3. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов, исправл. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 416 с.
4. Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: вопросы методологии. – М.: Экономика, 1974. – 207 с.
5. Шеремет А.Д. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности промышленного предприятия (объединения) / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: Экономика, 1980. – 232 с.
6. Шеремет А.Д. Основные вопросы комплексного анализа производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий: учебное пособие / А.Д. Шеремет, В.А. Протопопов. – М.: Изд-во Московского университета, 1971. – 103 с.

УДК 004.051

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Кочеткова Е.В., Агафонова М.С.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: Dan1ele76@rambler.ru*

В рамках данной статьи авторами были определены особенности экономической эффективности применения информационно-коммуникационных технологий, которые обуславливаются: преобладанием косвенного эффекта, наличием временного смещения полезных результатов, снижением эффективности при распространении технологии. Была разработана методика оценки эффективности применения информационно-коммуникационных технологий, в которой отличительной особенностью выступает: группировка показателей по трем уровням информационного обеспечения (программное, техническое, организационное). Данная методика, в конечном итоге, позволяет: оценить эффективность использования информационно-коммуникационных технологий в рамках одного предприятия, определить и сравнить эффективность применения показателей информационного обеспечения для предприятия промышленной сферы деятельности, проанализировать эффективность использования информационно-коммуникационных технологий на разных предприятиях. Предложена методика оценки эффективности работы ИТ-подразделения, позволяющая совершить учет работ по заявкам, загруженности работников различных областей, а также времени выполнения работ.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, промышленная сфера деятельности, оценка эффективности, ИТ-подразделение

ECONOMIC EFFECTIVENESS OF APPLICATION INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES ON THE ENTERPRISES OF INDUSTRIAL FIELD OF ACTIVITY

Kochetkova E.V., Agafonova M.S.

*Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: Dan1ele76@rambler.ru*

In this article the authors have identified features of the economic efficiency of the use of information and communication technologies, which are caused by: a predominance of the indirect effect of the presence of the temporary displacement of useful results, reduced efficiency in the dissemination of technology. The technique was developed evaluating the effectiveness of the use of information and communication technologies, in which the feature appears: the grouping of indicators at three levels of data support (software, technical, organizational). This technique, in the end, allows you to: assess the effectiveness of the use of information and communication technologies within an enterprise to determine and compare the effectiveness of performance information support for the enterprise industrial sectors of activity and analyze the effectiveness of the use of information and communication technologies in various companies. The method of evaluating the performance of IT-divisions, which allows to perform accounting work on the applications, workload of employees of different areas, as well as the performance of work time.

Keywords: information and communication technologies, industrial field of activity, performance evaluation, IT-department

Деятельность любого предприятия, в условиях современной рыночной экономики, невозможна без использования информации.

На предприятиях промышленной сферы деятельности непрерывно растут затраты, связанные с информатизацией, в соответствии с необходимостью реагирования на постоянное появление, в условиях рынка, новых, наиболее качественных предложений, а существенные эффекты от внедрения и применения информационно-коммуникационных технологий не обладают очевидным стоимостным выражением.

Для предприятия промышленной сферы деятельности в условиях неопределенности

внешней среды и необходимости функционирования при нескончаемом росте конкуренции, одним из самых главных вопросов предстает оценивание эффективности информационно-коммуникационных технологий. Это необходимо для выявления недостатков при их использовании и сосредоточении финансовых ресурсов предприятия на значительно более необходимых элементах информационно-коммуникационных технологий.

Цель данной статьи – разработать методику оценки эффективности применения, на предприятиях промышленной сферы деятельности, информационно-коммуникационных технологий.

Основные эффекты, получаемые от внедрения информационно-коммуникационных технологий, обычно, проявляются не сразу и не обладают прямым стоимостным выражением.

Невозможно получить оперативную информацию о деятельности предприятия без использования информационных систем, которые объединяют все ресурсы предприятия (табл. 1). Немаловажной характеристикой применения информационно-коммуникационных технологий предстает существование информационных систем разного назначения.

Информационные системы промышленных предприятий, в настоящее время, представляют набор интегрированных

приложений, которые позволяют создать единую среду для учета, планирования, анализа и контроля важнейших бизнес-процессов [1].

Информационно-коммуникационные технологии отличаются значительным многообразием, потому что используются не только в процессах производства. Они дают возможность поддерживать полный цикл управления предприятием промышленной сферы деятельности. Таким образом, разработка методических основ при проведении оценки эффективности применения информационно-коммуникационных технологий на предприятии затрудняется малым числом методик, которые используются в практической деятельности (табл. 2) [1].

Таблица 1

Группировка информационных систем, применяемых на предприятиях промышленной сферы деятельности (фрагмент)

Виды информационных систем	Предназначение информационных систем	Достоинства и недостатки
Системы интеграции корпоративных приложений	Объединение старых и новых программных комплексов, систем от разных поставщиков и личных решений, информационных систем, которые выполнены на различных платформах	<p>Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> – снижаются затраты на поддержание информационно-коммуникационных технологий предприятия; – экономится время программистов; – предоставляется возможность использования старых программ, не заботясь об их моральном и физическом старении. <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – используются на больших предприятиях; – необходимость пересмотра принципов управления организацией при внедрении подобных систем.
Системы планирования ресурсов предприятия	Интегрированные системы, которые обеспечивают решение задач контроля, учета и планирования ресурсов предприятия промышленной сферы деятельности	<p>Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> – системы управления ресурсами предприятия дают надежные инструменты управления производственно-хозяйственной деятельностью, в общем; – системы позволяют управлять коллективной деятельностью с поставщиками, партнерами и клиентами; – происходит увеличение производительности; – идет уменьшение запасов на складе; – системы содействуют уменьшению сроков выполнения заказов. <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – потребуются время для того, чтобы получить экономический эффект от внедрения систем управления ресурсами предприятия; – происходит изменение бизнес-процессов на предприятии.

Таблица 2

Методы оценки эффективности информационно-коммуникационных технологий

Методы	Модели	Положительные стороны	Отрицательные стороны
Традиционные финансовые методы	Return on Investment, Economic Value Added, Total Cost of Ownership, Total Economic Impact, Rapid Economic Justification	1) Данные методы основаны на классическом финансовом анализе и оперируют понятиями «рентабельность», «чистая текущая стоимость», «внутренняя норма прибыли». 2) Оценка эффекта от использования информационных технологий производится в денежном эквиваленте.	1) Базируются на соотношении доходов и расходов, поэтому крайне важно оценить как исходящий денежный поток (затраты), так и входящий (прибыль). 2) Они дают возможность оценить затратную часть, величину входящего денежного потока установить почти невозможно.
Качественные методы	Balanced Scorecard, Information Economics, Portfolio Management, IT Scorecard	Данные методы предоставляют возможность оценить вероятность возникновения риска и появления новых возможностей при содействии статистических и математических моделей.	Невозможно четко спрогнозировать изменение технико-экономических показателей работы предприятия в современных экономических условиях.
Вероятностные методы	Real Options Valuation, Applied Information Economics	1) Делают возможной увязку оценки эффективности информационно-коммуникационных технологий с корпоративной стратегией предприятия. 2) Выбор факторов, характеризующих эффективность информационно-коммуникационных технологий, остается за специалистами, что, в свою очередь, позволяет учесть специфику предприятия.	1) Субъективное мнение специалистов, при самостоятельной разработке системы показателей эффективности, оказывает довольно существенное влияние. 2) Отсутствуют фундаментальные принципы расстановки приоритетов главных показателей.

• **Традиционные финансовые методы** несут в своей основе расчеты при учете особой специфики информационно-коммуникационных технологий, потребности и необходимости в оценке риска.

• **Качественные (эвристические) методы** в своей основе служат дополнением количественным расчетам субъективными и качественными оценками, которые позволяют определить, насколько ценны сотрудник или процессы.

• **Вероятностные методы** дают возможность оценить вероятность возникновения риска, и строятся на использовании математических и статистических моделей.

Применение одного метода, при оценке эффективности информационно-коммуникационных технологий, является недостаточным. Внедрение информационно-коммуникационных технологий неминуемо приводит к кардинальным изменениям в

структурных, функциональных и кадровых характеристиках экономических объектов на всех уровнях. Оценивание эффективности таких преобразований должно основываться на подходах, которые учитывают не количественные финансовые результаты, а следствия качественного характера [4].

Эффективность использования информационно-коммуникационных технологий на предприятиях промышленной сферы деятельности опирается на оценку уровня развития информационного обеспечения. Оно предстает немаловажным компонентом информационных систем и технологий, а также служит основанием для принятия управленческих решений [3].

Необходимо учитывать три группы показателей (табл. 3), при оценке эффективности применения информационно-коммуникационных технологий на предприятиях промышленной сферы деятельности:

Таблица 3

Показатели, определяющие эффективность использования информационно-коммуникационных технологий на предприятиях промышленной сферы деятельности (фрагмент)

№ п/п	Показатели	Условные обозначения	Формула расчета
1	Показатели степени использования программного обеспечения		
1.1	Коэффициент использования имеющегося в наличии программного обеспечения	$K_{\text{наличного ПО}}$	$K_{\text{наличного ПО}} = \frac{Ч_{\text{д.ПО}}}{Ч_{\text{н.ПО}}}$ $Ч_{\text{д.ПО}}$ – число действующих программных продуктов, $Ч_{\text{н.ПО}}$ – число наличного программного обеспечения. $K_{\text{наличного ПО}} = 1$ характеризует эффективность использования программного обеспечения, имеющегося в наличии.
2	Показатели степени использования технического обеспечения		
2.1	Обеспеченность персональными компьютерами на 100 сотрудников	$K_{\text{пк}}$	$K_{\text{пк}} = \frac{\text{Всего компьютеров}}{\text{ССЧ}} \times 100, \text{ шт.}$ ССЧ – число сотрудников на предприятии. $K_{\text{пк}} > 17$ – отраслевое значение показателя.
3	Показатели степени использования организационного обеспечения		
3.1	Количество компьютеров, приходящихся на 1 сотрудника ИТ-подразделения	$K_{\text{пкит}}$	$K_{\text{пкит}} = \frac{\text{Всего компьютеров}}{\text{ССЧ}_{\text{ИТО}}}, \text{ шт.}$ $\text{ССЧ}_{\text{ИТО}}$ – число сотрудников ИТ-подразделения. $K_{\text{пкит}} = 20$ – среднеотраслевое значение показателя.

1) степени развития программного обеспечения (коэффициент использования имеющегося в наличии программного обеспечения, коэффициент использования установленного программного обеспечения, коэффициент использования машинного времени, коэффициент обновления программного обеспечения);

2) степени развития технического обеспечения (коэффициент оснащенности подразделений и отделов предприятия средствами информационно-коммуникационных технологий, количество обеспеченных рабочих мест средствами информационно-коммуникационных технологий, обеспеченность персональными компьютерами на 100 сотрудников, ИТ-вооруженность, коэффициент обновления технического обеспечения);

3) степени развития организационного обеспечения (количество сотрудников в сфере обработки информации в общей численности работников предприятия, количество сотрудников ИТ-подразделения в общей численности сотрудников предприя-

тия, число компьютеров, приходящихся на 1 сотрудника ИТ-подразделения) [2].

На **первом этапе** методики совершается сбор и расчет показателей за несколько отчетных периодов, что позволяет объективно и исчерпывающе оценить степень развития информационного обеспечения предприятия.

На **втором этапе** производится расчет весовых коэффициентов.

На **третьем этапе** вычисляются интегральные обобщающие показатели при учете определенных коэффициентов весомости, которые характеризуют достигнутую степень в развитии предприятия.

На **четвертом этапе**, при помощи графического способа, производится построение трехмерной модели достигнутой, на предприятии промышленной сферы деятельности, степени эффективности информационно-коммуникационных технологий.

В рамках **заключительного этапа** определяется средний интегральный обобщающий показатель оценки эффективности использования информационно-коммуникационных технологий.

Таблица 4

Перечень показателей, которые используются при оценке эффективности работы системных администраторов и специалистов службы технической поддержки

№ п/п	Наименование группы	Обозначение и формула расчета	Характеристика показателя
1	Индивидуальные	K_{u1}	Число заявок, которые специалист обслужил за месяц
		$K_{u2} = \frac{\text{Обслуженные заявки}}{\text{Общее число заявок}}$	Доля заявок, которую специалист обслужил, от общего числа заявок
		K_{u3}	Количество проблем, которые не были решены в заданный период времени
		K_{u4}	Суммарное время обслуживания заявок специалистом, в часах
		$K_{u5} = \frac{\text{Время, потраченное на заявки}}{\text{Рабочее время}}$	Доля рабочего времени, которое было потрачено на обслуживание заявок, в %
		$T_{cp.comp}$	Среднее время обслуживания, в минутах
2	Общие	$K_o = \sum_{i=1}^n K_{u1}$	Суммарная численность заявок, обслуженных за месяц

На основании полученных значений формируется вывод об эффективности использования информационно-коммуникационных технологий на предприятиях промышленной сферы деятельности.

Эта методика позволяет:

- во-первых, оценить эффективность применения информационно-коммуникационных технологий в рамках единственного предприятия,

- во-вторых, дает возможность определения и сравнения эффективности определенных показателей информационного обеспечения предприятий промышленной сферы деятельности,

- в-третьих, делает возможным проведение сравнительного анализа эффективности использования информационно-коммуникационных технологий некоторого количества предприятий [4].

Одним из важнейших процессов является установление эффективности работы ИТ-подразделения.

Система показателей позволяет сделать выводы о том, насколько эффективна работа ИТ-подразделения, а также дает возможность сравнения результатов специалистов с нормами и между собой. Разработанная методика оценки эффективности ИТ-подразделения позволяет предприятиям промышленной сферы деятельности, в полной мере, оценивать работу всего подразделения в целом, а также его отдельных сотрудников (табл. 4) [2].

Список литературы

1. Агафонова М.С. Предприятия строительного комплекса в условиях инновационных преобразований // Научное обозрение. – 2015. – № 13. – С. 276-278.
2. Агафонова М.С., Агафонов П.В. Современные наукоемкие технологии // Успехи современного естествознания. – 2013. – № 10-1. – С. 130.
3. Агафонова М.С., Плужникова Е.В. Конкуренция в инновационной деятельности // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-1. – С. 138а.
4. Агафонова М.С., Соломахин А.С. Управление инновационным риском в промышленности // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-1. – С. 140-141.

УДК 332.85

**ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ:
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ****Кривоносова Я.С., Манжолов Е.М., Галкина Д.А., Агафонова М.С.***Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: nastena.altuhova.97@mail.ru*

Проведен анализ жилищно-коммунальных услуг, предоставляемых населению в Российской Федерации, их качество и доступность. В процессе исследования применялись экономико-статистический анализ, методы экспертных оценок, сравнений, комплексного изучения экономических явлений, а также концептуальные основы нормативных правовых актов Российской Федерации. Эффективность этой работы существенно увеличивается с использованием ряда показателей-индикаторов, разработанных в ходе исследования. Обозначенные направления, проблемные вопросы, а также организационные механизмы рассматриваются как системные факторы, влияющие на качество и эффективность развития жилищно-коммунальной сферы в целом.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальные услуги, доходы и расходы домохозяйств, социальная защита.

**HOUSING AND UTILITY SERVICES RUSSIA:
PERFECTION OF THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM****Krivososova Y.S., Manzhola E.M., Galkina D.A., Agafonova M.S.***Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: evgeni.manzhola@mail.ru*

The analysis of the housing-and-municipal services provided to the population in the Russian Federation, their quality and availability is carried out. In the course of research the economical and statistical analysis, methods of expert estimates, comparisons, complex studying of economic events, and also conceptual bases of regulations of the Russian Federation were applied. Efficiency of this work significantly increases with use of a number of the indicators indicators developed during research. The designated directions, problematic issues, and also organizational mechanisms are considered as the system factors influencing quality and efficiency of development of the housing-and-municipal sphere in general.

Keywords: housing and communal services, housing-and-municipal services, income and expenses of households, social protection.

Актуальность. Тема работы определена необходимостью реализации совокупности необходимых мер, совершенствования организационно-экономических механизмов по обеспечению россиян качественными и доступными ЖКУ.

Главными причинами образовавшейся ситуации являются: низкое качество и недоступность (как в натуральном, так и в ценовом выражении) предоставляемых услуг ЖКХ; слабо благоустроенный жилищный фонд; крайне высокий уровень изношенности основных фондов, малоразвитые технологии, низменная энергоэффективность; аварии и техногенные бедствия; дефицит денежных средств и квалифицированных персоналов, массовое банкротство предприятий-производителей услуг, завышенные и недоступные тарифы, неэффективное управление отраслью.

Необходимость установки перечисленных проблем, а также прилив переворота в экономике, в социальной области, в ЖКХ РФ назначили тему, главнейшие направле-

ния, научное новшество, практическое значение и цели работы.

Целью статьи является обоснование принятия комплекса необходимых мер по обеспечению россиян качественными и доступными ЖКУ, формирование предложений по развитию организационно-экономических механизмов для осуществления этих мер.

Обсуждения современного понятийного аппарата, научные определения ведущих терминов, имеют важное методологическое значение. На сегодняшний день понятия жилищно-коммунальной сферы упоминаются в 3,5 тысячах нормативных правовых актах Российской Федерации, из которых 150 – федеральные законы, около 400 – нормативные правовые акты, затрагивающие качество и доступность этих услуг. На основе исследования потребительского спроса и эффективности организационно-экономической деятельности изготовителей услуг, а также сравнительного анализа российских и зарубежных актов.

Согласно авторскому определению, качество жилищно-коммунальных услуг – совокупность характеристик, включая полезность, надёжность, безопасность и стабильность, определяющих способность этих услуг удовлетворять установленные (нормативные) или персональные потребности пользователей. Новизной является дополнение общепринятого понятия субъективным спросом покупателей на установленные характеристики услуг, а также критериев их полезности, надёжности, безопасности и стабильности.

Приемлемость жилищно-коммунальных услуг раскрывается как реальная или потенциальная перспектива потребителей пользоваться услугами ЖКХ установленного «нормативного качества» или на основе их индивидуального спроса с учётом установленных параметров и характеристик радикальной услуги.

Также определение качества жилищных услуг имеет свою особенность: качество жилищных услуг – обобщенность свойств и характеристик деятельности по обслуживанию жилых домов и территорий домовладений. В общем виде качество обслуживания – совокупность характеристик процесса и причин обслуживания, которые обеспечивают удовлетворение установленных или предполагаемых потребностей пользователя [3].

Понятие доступности услуг ЖКХ дополнено возможностью приобретения гражданами комфортного жилья, а у маломобильных групп населения (МГН) возможностью пользоваться необходимыми услугами, нормативные требования по обеспечению доступности и безопасности которых необходимо оформить законодательно [2].

В процессе исследования сформулированы определения и других основополагающих понятий российской системы жилищно-коммунальных услуг, которые уже вошли научный оборот. Даны научные определения основным понятиям: «ЖКХ», «качество», «доступность», «качество услуги», «качество жилищных услуг», «качество обслуживания», «доступность услуг», «коэффициент доступности жилья», «благоустроенность жилья», «жизнеобеспечение», «аварийный фонд», «классификатор аварий» и др.

С целью упорядочения понятийного аппарата в работе составлен соответствующий список передовых законодательных и нормативных правовых актов, а также

приводятся основные методологические интерпретации к перечню основных экономических характеристик российской системы ЖКУ.

Исследование показывает, что в обществе, в устройствах управления, с одной стороны, сложилось непонимание ряда закреплённых нормативных правовых актов, с другой стороны, проявились противоречия в определении первичных понятий сферы жилищно-коммунальных услуг. Такая неопределённость мешает эффективному осуществлению конструктивной деятельности по предоставлению жилищно-коммунальных услуг. Поэтому, ведомству, осуществляющему контроль в данной области (Минрегиону России) рекомендуется в интенсивном порядке войти в Правительство Российской Федерации с предложением о подготовке подходящего законопроекта [1].

На основании исследования сделан вывод о необходимости принятия и реализации комплекса необходимых мер повышения доступности и качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг [4]:

1. Совершенствование регулирования отрасли.

2. Развитие конкуренции, рыночных отношений и аппаратов хозяйствования.

3. Повышение результативности государственного участия в реализации мер по развитию жилищно-коммунальной сферы, снабжению населения доступным и комфортным жильём, особенно в небольших городах.

4. Создание современной системы подготовки и переподготовки сотрудников для сферы жилищно-коммунальных условий, повышения их квалификации. Разрабатывание профстандартов.

5. Повышения качества жилищных условий граждан.

6. Улучшение энергоэффективности и ресурсосбережения при производстве, обеспечении и потреблении жилищно-коммунальных услуг.

7. Модернизации тарифной политики.

8. Формирование «социальных факторов».

9. Совершенствование нормативной правовой основы функционирования жилищно-коммунального комплекса.

10. Производство полной инвентаризации всех объектов жилищно-коммунального комплекса и обозначение их рыночной стоимости.

На основе упомянутых неотложных мер и первенствующих направлений определены организационно-экономические установки, инструменты для ускорения практического осуществления мер по реформированию и модернизации жилищно-коммунальной сферы. Среди этих установок: разработка с участием представителей гражданского общества нового Комплексного проекта развития отрасли; принятие «дорожной карты жилищно-коммунального хозяйства»: поэтапных планов и сетевых графиков выполнения упомянутых Комплексного проекта, Указа, Государственной программы и ФЦП, определив систему управления и финансирования в новых условиях, объёмы и источники финансирования, в т.ч. «льготных кредитов» и аспекты эффективности мер; подготовка региональных комплексов безотлагательных предприятий по обеспечению населения России доступными и первоклассными услугами, доступным социальным, арендным, неторговым жильём; определение и установление наиважнейших источников финансирования программ и мер повышения качества региональных систем ЖКХ, в том числе из государственного бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, внебюджетных фондов, средств бизнеса, а также средства населения; реализация в отрасли рыночных механизмов хозяйствования и конкурентной борьбы, поддержка развитию социального партнёрства, «социальных факторов»; для развития рыночных взаимосвязей, конкуренции исключительно важно создание одинаковых условий для всех представителей рынка; осуществление мероприятий энерго- и ресурсосбережения, установка домовых и внутриквартирных счётчиков учёта услуг, новых подходов улучшения тарифной политики; обновление законодательной нормативной правовой основы, регулирующей отношения по производству, оснащению и потреблению ЖКУ в современных условиях, приведение её в соответствие с целями преобразования и повышение качества жилищно-коммунальной сферы и др.

Реализация обозначенного выше сочетания безотлагательных мер и приоритетных организационно-экономических механизмов может привести к достижению цели: обеспечения россиян качественными

и доступными услугами ЖКХ уже в среднесрочной перспективе.

Установлена необходимость в первоочередном порядке получения новой системы подготовки и переподготовки инженерно-технического и рабочего персонала с разработкой новых высококласных стандартов, организации социального партнёрства в отрасли. Одним из важнейших условий повышения качества и доступности услуг является кадровое обеспечение функционирования и развития ЖКХ, обеспечение конкурентоспособности труда в этой сфере. Исследование показывает, что недостаток профессиональных кадров составлял в 1986 году – 22%, а в 2012 – 60%, их уровень профессиональной подготовки составлял соответственно 5,9% и 7%. Среднемесячная заработная плата работников в последние годы, как правило, в два раза меньше средней по России, что не дает возможности привлекать квалифицированные кадры, увеличивает число аварий в системах жизнеобеспечения населения, порождает социальный протест трудящихся.

Основная ставка рабочего первого разряда составляет 60-70% от регионального прожиточного минимума. В целях решения проблем профессионального обеспечения отрасли в работе рассмотрены меры по созданию системы подготовки персонала, совершенствованию социально-трудовых отношений в отрасли, как важнейшего социального фактора реформы жилищно-коммунальной сферы.

Вывод

Мы рассмотрели жилищно-коммунальные услуги, предоставляемые населению в Российской Федерации, их качество и доступность.

Список литературы

1. Агафонова М.С. Предприятия строительного комплекса в условиях инновационных преобразований // Научное обозрение. – 2015. – № 13. – С. 276-278.
2. Агафонова М.С., Миронова Н.В. Оптимизация финансовых потоков в системе обращения с ТБО как один из способов повышения эффективности ЖКХ // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-2. – С. 131.
3. Агитаев Е.В. «Аварийный» выход ЖКХ Российской Федерации // Социальная политика и социальное партнёрство. – 2012. – № 3. – С. 52-60.
4. Агитаев Е.В. ЖКХ России в условиях кризиса // Труд и социальные отношения. – 2009. – № 4. – С. 150-154.

УДК 336

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Кривошлыкова Д.В., Агафонова М.С.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: darina_krivoshlykova@mail.ru*

Проведен анализ стратегического менеджмента, функционирование банков и формирования адаптивной системы менеджмента. При определении стратегии организации требуется анализ общероссийской тенденции развития национальной экономики и распределения региональных темпов роста, так как уровень развития рынка на отдельных территориях может значительно отличаться: сегодняшний уровень развития инфраструктуры и финансовые возможности кредитных организаций по федеральным округам, по субъектам Российской Федерации весьма различен, эти различия, хотя и определены кредитным потенциалом регионов, но часто не соответствуют их масштабам. Исследование социально-экономических показателей проводится с целью выявления наиболее привлекательных сегментов в обслуживании населения, для такого анализа используются следующие показатели: численность проживающего и работающего населения; уровень доходов населения в зоне непосредственного влияния банка; потенциальная величина сбережений на одного жителя (текущие денежные доходы – текущие расходы) на конец месяца; число обслуживаемых розничных клиентов.

Ключевые слова: стратегический менеджмент, банки, развитие, стратегии, показатели, анализ, население.

FORMATION OF STRATEGIC MANAGEMENT

Krivoshlykova D.V., Agafonova M.S.

*Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: darina_krivoshlykova@mail.ru*

The analysis of strategic management, the operation of banks and the formation of an adaptive management system. In determining the strategy of the organization need to analyze national trends of national economy development and distribution of regional growth rates, as the level of development of the market in certain regions can differ greatly: the current level of infrastructure development and financial capacity of credit institutions by federal districts, subjects of the Russian Federation is very different, these differences, although it identified the credit potential of the region, but often do not match their scope. The study of socio-economic indicators is conducted to identify the most attractive segments of the service population, for this analysis used the following indicators: the number of residents and the working population; the income level of the population in the zone of direct influence of the Bank; the potential size of savings per capita (current income – current expenditure) at the end of the month; the number of retail customers.

Keywords: strategic management, banks, development strategy, the data, analysis, population.

Актуальность. Стратегический менеджмент банка, как деятельность руководства по контролю организацией в конкурентной рыночной среде, характеризующейся своеобразием.

В условиях регулярно повторяющихся кризисов, грозивших устойчивостью всей банковской отрасли, *создание адаптивной системы стратегического менеджмента* является необходимым условием выживания организации. Поэтому при образовании концепции стратегического управления организацией следует рассматривать её как систему, то есть комплекс элементов внутренней и внешней среды, деятельность которых имеет точную цель. Последний не может быть сведен к простой сумме влияния отдельных элементов и при успешном управлении может создать эффект синергии.

Главной целью, на результат которой направлены воздействия управляющей подси-

стемы организации, является достижение устойчивого долгосрочного роста стоимости компании при сбережении её финансовой устойчивости и соблюдении законодательных требований и ограничений. При этом данные процессы управления активами и пассивами многих российских организаций нуждаются в совершенствовании, а накопленный опыт в систематизации и оценки. Поэтому выбранная мной тема исследования очень актуальна.

Цель состоит в совершенствовании методов разработки и реализации адаптивной стратегии управления организациями на основе комплексных социально-экономических показателей, адекватной современным условиям.

В данной статье рассмотрено сочетание кредитно-финансовой системы и проблем стратегического менеджмента, изучение состояния банковской системы РФ в настоящее время и зарубежные теории стра-

тегического менеджмента в деятельности банка.

Проблемы стратегического управления деятельностью банка можно объединить следующим образом:

- проблемы определения целевых элементов и объектов системы;
- проблемы развития координационных элементов системы стратегического управления деятельностью банка;
- проблемы развития функциональных элементов системы стратегического управления деятельностью банка;
- проблемы развития методических элементов.

Это очень актуально для российской банковской системы из-за обострения соперничества на рынке банковских услуг и процессов глобализации. Систематически иностранные банки увеличивают свое присутствие на российском рынке

Научные достижения постиндустриальной эпохи оказывают негативное воздействие на систему рыночных отношений. Поэтому организации должны будут действовать в кризисных ситуациях, продолжающиеся в современной российской экономике.

Следует заметить, что системы стратегического менеджмента современных российских банков формируются под воздействием комплекса факторов:

- научно-технического прогресса;
- резкого преобразования способностей социальных субъектов к взаимосвязи;
- увеличение конкуренции из-за процессов глобализации, влекущих к экспансии международных кредитных учреждений;
- растущая нестабильность, приводящая к проявлению кризисных явлений в финансах;
- влияние регулятора на обеспечение стабильности;
- отраслевой специфики, желающий особого внимания к операциям управления активами и пассивами кредитной организации.

Рассматривая зарубежный опыт осуществления стратегии деятельности банка, можно сделать вывод, что в международной банковской сфере, например, в США за последние десять лет случились существенные изменения, которые показывают развитие модернизации, их структуры и изменение процесса. Так, в последние годы, инве-

стиционные банки США представляет активные показатели развития, благодаря гибкой и разветвленной структуре, организованных внешних и внутренних связей, обдуманной системы стимулирования инициатив сотрудников и действенной системы внутреннего контроля.

В Европе осуществляется политика, которая возобновляет конкурентоспособность и экономический рост, где ВВП мало растет. Постоянство китайских банков по большей части определяет депозитная база. Это гарантирует дешевое и надежное финансирование. Дешевое фондирование предоставляет китайским банкам само государство. Из-за того, что депозитная ставка по вкладам предписывается регулятором, и держит ее искусственно низкой, для банков создаются хорошие условия.

Исследуя роль и место социально-экономических показателей в стратегическом менеджменте, складываются критерии их отбора и нормирования для обнаружения организационных аспектов и использования в системе стратегического менеджмента. Из-за того, что обычный банк не может действовать на уровень рыночных цен, больше всего он зависит от производительности управления издержками.

Сегодня такой подход в методике совокупных социально-экономических показателей в стратегическом управлении работой банка отсутствует. Главная идея, являющаяся основой этого подхода, состоит в выявлении комплексных социально-экономических показателей, раскрывающих стратегию деятельностью банка.

Результатом применения данной системы является анализ уровня развития регионального кредитного рынка с учетом своеобразия территории, которая допускает принимать решения о целесообразности характера развития деятельности кредитных организаций. Оценка показателей осуществляется на основе алгоритма, представленного на рисунке 1.

С помощью этой методики можно раскрыть регионы с высоким или низким уровнем развития кредитного.

Использование социально-экономических показателей в системе стратегического менеджмента уже функционирующего в регионе банка нужно начинать с оценки их влияния на его конкурентоспособность (рис. 2).

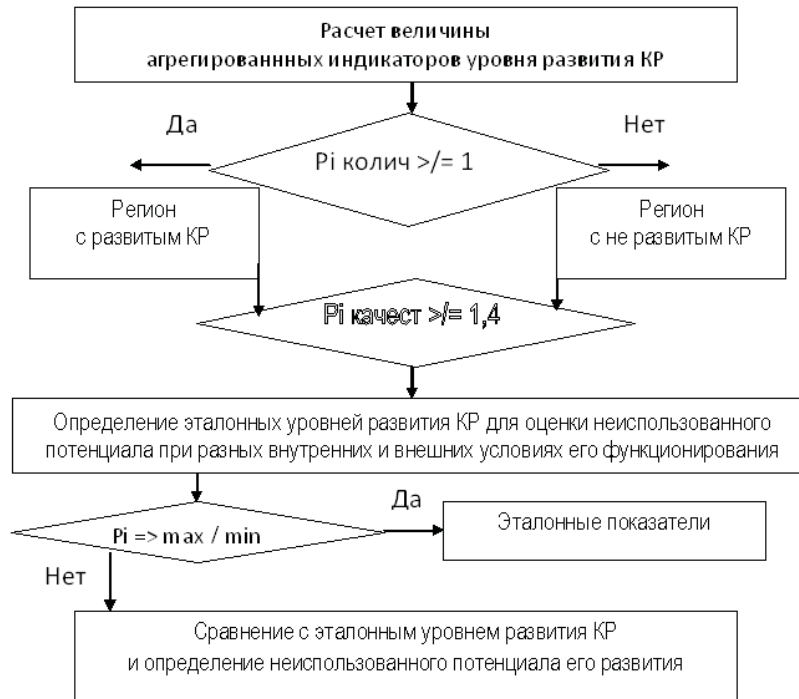


Рис. 1. Алгоритм определения уровня развития кредитного рынка Региона
 (P_i колич – количественные социально-экономические показатели развития кредитного рынка;
 P_i качест – качественные социально-экономические показатели развития кредитного рынка;
 P_i – совокупность количественных и качественных социально-экономических показателей развития кредитного рынка)

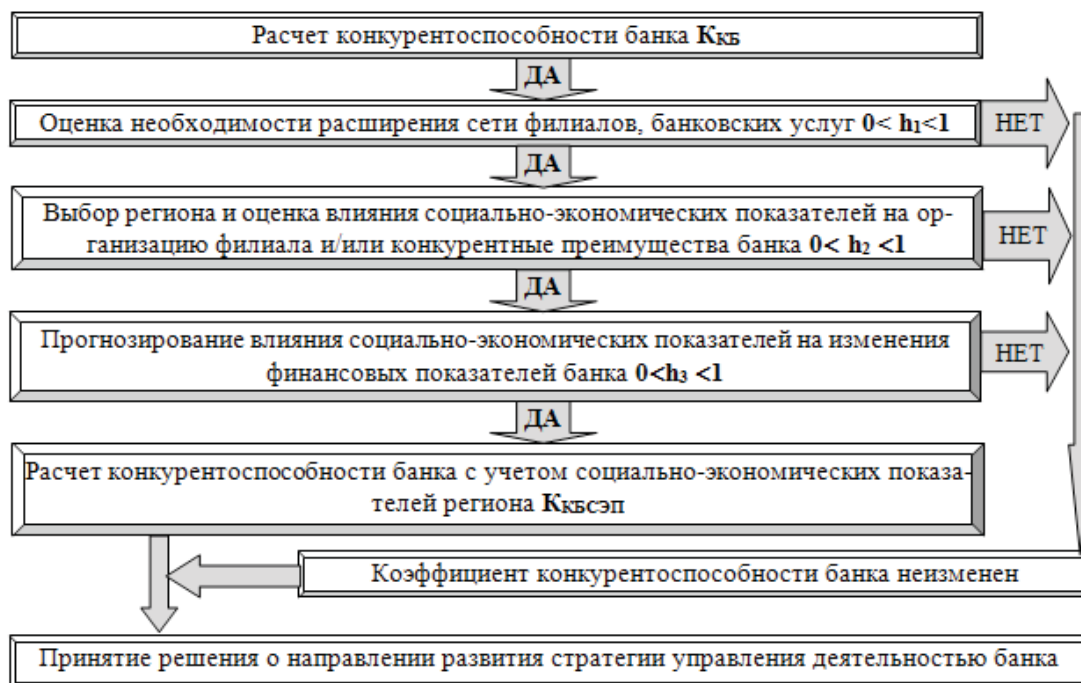


Рис. 2. Алгоритм внедрения комплексных социально-экономических показателей в систему стратегического управления и оценка их влияния на конкурентоспособность банка

Вывод

Мы рассмотрели кредитно-финансовую систему и проблемы стратегического менеджмента в ней.

Разобрались в состоянии банковской системы в России и за рубежом.

Провели анализ стратегического менеджмента, функционирование банков и формирования адаптивной системы менеджмента. Исследовали социально-экономические показатели с целью выявления наиболее привлекательных сегментов в обслуживании населения, для такого анализа используются следующие показатели: численность проживающего и работающего населения; уровень доходов населения в зоне

непосредственного влияния банка; потенциальная величина сбережений на одного жителя (текущие денежные доходы – текущие расходы) на конец месяца; число обслуживаемых розничных клиентов.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Агафонов П.В. Проблемы обеспечения устойчивого функционирования и стратегического развития предприятий строительной отрасли // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – №10-1. – С. 130-131.
2. Агафонова М.С., Гущина С.В. Методология формирования и стратегия развития системы государственного финансового менеджмента в России // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – №10-1. – С. 133-134.
3. Агафонова М.С., Сигитова Ю.А. Управление стратегическими затратами в системе менеджмента качества организации: теория и методология // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – №10-1. – С.140а.

УДК 334.021

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРУКТУР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИНВЕСТИЦИОННО СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Леванова О.А., Агафонова М.С.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: 79518646119@yandex.ru*

Проведен анализ в развитие функционирования предпринимательских структур в инвестиционно-строительной деятельности. Так же проведено оценивание конкурентных преимуществ в несколько этапов. Мы можем наблюдать, что конкурентность предпринимательской структуры сама по себе представляет интегральный показатель конкурентоспособности в организации. Главной ролью в существующих методиках управления будет играть динамика организации и стоимостная оценка организации. Мы можем увидеть, что финансовый инжиниринг включает в себя разные направления финансово-экономической деятельности. Сутью финансового инжиниринга будет являться построение новых методов, а так же осуществление финансовой работы, услуг, продуктов и внедрением их на рынок. Так же рыночные аспекты стоимостного инжиниринга оказывают большое влияние на стоимость строительной продукции. Актуальность стоимостного инжиниринга в компаниях возрастает всё больше и в силу этого увеличивается конкурентная борьба.

Ключевые слова: конкуренция, инвестиции, управление.

COMPETITIVE STRUCTURE INVESTMENT BUSINESS IN THE FIELD OF BUILDING

Levanova O.A., Agafonova M.S.

*Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: 79518646119@yandex.ru*

The analysis of the development of the functioning of business organizations in investment and construction activities. Also conducted assessment of competitive advantages in several stages. We can observe that the competitiveness of the business structure itself introduce to the integral index of competitiveness of the organization. The main role of the existing management techniques will play a dynamic organization and the valuation of the organization. We can see that the financial engineering involves different areas of financial and economic activity of financial engineering will be the essence of the construction of the new methods, as well as the implementation of the financial work, services, products and their introduction to the market. As the market aspects of value engineering have a major impact on the cost of construction products. The relevance of value engineering in companies is increasing more and more and thus increasing competition.

Keywords: competition, investments, control.

Актуальность темы исследования. Развитие функционирования предпринимательских структур в инвестиционно-строительной сфере играет не малую роль в экономике страны.

С сокращением функций государства как одного из самых главных инвесторов национальной экономики, всё предпринимательское объединение вырабатывает социально-экономическую инфраструктуру, координирует промышленные и другие объекты, производит народно-хозяйственную продукцию [1].

Целью данной работы является теоретическое обоснование форм и методов управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в инвестиционно-строительной сфере, разработка методических предложений по введению проектного метода и конкурентного ценообразования как элемента, который в дальнейшем будет повышать конкурентоспособность

отечественного бизнеса в данной сфере приложения капитала.

Конкурентоспособность предпринимательских структур в инвестиционно-строительной сфере выражают как производную от более общего понятия конкуренции. Так же определяют неоднозначность подходов к определению конкурентоспособности [3].

По итогам оценки теоретико-методологических источников установлено, что большое количество авторов определяют понятие «конкурентоспособности» с технологической точки зрения, не учитывая представленной доли товарной продукции на сегментированном рынке и конкурентоспособности изготавливаемой массы продуктов. Похожий подход представляется не совсем точным с экономической сущности конкуренции [2].

Инвестиционно-строительная сфера или ИСС не имеет однозначного толкования, из-за этого оно затрудняет управление

конкурентоспособностью предпринимательских структур в данной области приложения капитала. Вместе с этим, большое количество уже существующих методов управления конкурентоспособностью предпринимательских структур ориентированы на детализации показателей по каждому субъекту, которые будут заинтересованы в оценивание конкурентоспособности предприятия. В самой теории традиционного учета и калькулирования затрат главное внимание уделяют оценке прямых издержек, при котором недооценивается роль инвестиционных затрат и накладных расходов. Строительство относится к капиталоемким отраслям, эффективным методом учета финансовых затрат будет являться метод учета по разновидностям деятельности. Для интегрального оценивания конкурентоспособности предприятия обычно используют формулу, которая будет учитывать весовое значение продукции и рынков, где реализуются определённые группы уже произведённой продукции [1].

Оценивание конкурентных преимуществ осуществляется в 3 этапа:

1. Определяются частные конкурентные плюсы по различным группам показателей: способность удовлетворять потребительские запросы; внутренние бизнес-процессы; способность к совершенствованиям и изменению; качество финансовой деятельности.

2. Таким образом, получив сравнительные коэффициенты конкурентных плюсов нужно их объединить в один общий показатель. Базовым выбирается то, предприятие, которое будет обладать самым значительным объёмом конкурентных преимуществ [1].

3. Оценка обосновывается расчетом обобщающего показателя конкурентных преимуществ. Значение показателя, во сколько раз базовое предприятие будет обладать большими конкурентными преимуществами по отношению к сравниваемому.

Подводя промежуточные итоги, мы наблюдаем, что, сама собой конкурентоспособность предпринимательской структуры представляет интегральный показатель конкурентоспособности данного предприятия [2].

Главную роль в существующих методах управления конкурентоспособностью предпринимательских структур будет играть стоимостная оценка предприятия и ее динамика.

Подходы к оцениванию бизнеса:

– рыночный подход;

- доходный подход;
- затратный подход;
- опционный подход.

Следовательно, из классификации, которую мы перечислили, финансовый инжиниринг включает в себя самые различные направления финансово-экономической деятельности всех субъектов хозяйственной жизни. Построение и осуществление новых методов финансовой работы, услуг и продуктов, внедрение их на рынок составляют суть всего финансового инжиниринга, который применяют для увеличения конкурентоспособности.[1]

Инжиниринг инвестиционно-строительной деятельности представляется как направление инжиниринга в промышленности, главной задачей, которого будет являться создание новых зданий и сооружений для любого назначения – гражданских и жилых зданий, промышленных, транспортных систем, коммуникаций и т.д. Рыночные аспекты стоимостного инжиниринга будут оказывать большое влияние на стоимость продукции в строительстве [3].

Актуальность стоимостного инжиниринга в компаниях увеличивается в силу того, что усиливается конкурентная борьба компаний за капитал акционеров и. Рыночные аспекты стоимостного инжиниринга оказывают весомое влияние на цену строительной продукции, которая реализуется через торги и тендер. Конкурентность оференту должна и будет обеспечивать цена предмета торгов (которая по норме не должна быть выше средне региональной), уровень работ, качества работ и соблюдение указанных сроков.

Конкурентная модель ценообразования в предпринимательстве направлена на интересы потребителя, в то время когда определяет стоимость строительной продукции и объемы производства. Так же, первым источником конкурентного преимущества является лидерство по издержкам, потому как закон спроса и предложения говорит о том, что в любых других одинаковых условиях покупатель выберет тот продукт, который будет дешевле.

Прежде чем, инвестиционно-строительная компания будет выходить со своими новыми предложениями на аукцион, нужно выйти на лидерство по издержкам на основе решения ряда задач финансового инжиниринга, включив в него формы финансирования проекта (таблица).

Формы финансирования проекта

Участник проекта	Форма финансирования
Основной банк или консорциум банков	Основной кредит
Прочие организации-кредиторы	Дополнительные кредиты
Резервные кредиторы	Резервные кредиты
Учредители проектной компании	Учредительный взнос в капитал проектной компании Дополнительные взносы
Участник проекта	Форма финансирования
Поставщики и подрядчики	Товарные и коммерческие кредиты
Инвестиционные банки, прочие инвесторы	Ценные бумаги (облигации, акции) проектной компании
Лизинговые организации	Операционный лизинг (временная аренда) Финансовый лизинг (с правом выкупа имущества)

После того как подведутся итоги и будут определены подрядчики, между заказчиком и подрядчиком будет заключён договор на выполнение предельного тендером или отдельными лотами объема работ по стоимости, которая объявлена в заявке подрядчика. Актуальность стоимостного инжиниринга в компаниях возрастает всё больше и больше, усиливается конкурентная борьба компаний за капитал инвесторов и акционеров [1].

Список литературы

1. Агафонова М.С., Чепрасова А.И. Взаимодействие участников инвестиционных процессов в строительстве // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-1. – С. 131-132.
2. Агафонова М.С., Кулагина О.Н. конкуренция как среда на рынке жилой недвижимости // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-2. – С. 128.
3. Агафонова М.С., Кожевникова Ю.В. Конкуренция как цельное звено системы рыночного хозяйства // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-1. – С. 135.а.

УДК 658.5.012.1

ФОРМИРОВАНИЕ И АНАЛИЗИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Логойда В.С., Агафонова М.С.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: vicktoria1000@yandex.ru*

Современная теория управления качеством, основные концепции и принципы создания прогрессивных систем менеджмента, а также методы и средства, обеспечивающие их эффективную работу, являются результатом длительной эволюции категории «качество» и ее аспектов. Совершенствование управленческой практики, внедрение современных систем менеджмента и их интеграция позволяют организациям уменьшать общие издержки на качество, совершенствовать быстроту управления, лучше удовлетворять запросы покупателя. Вместе с тем, одними из наиболее востребованных в последнее время систем организационного менеджмента, обеспечивающих успешную работу предприятий в финансовой, производственной и социальной среде, являются интегрированные системы менеджмента (ИСМ), отвечающие требованиям нескольких интернациональных стандартов на системы менеджмента. Интеграция структур менеджмента создается для получения преимуществ и выгоды в соотношении с потребностями предприятия по оптимизации ее внутренних условий при единовременном удовлетворении требований интернациональных стандартов.

Ключевые слова: система, организация, интеграция, международные стандарты.

FORMATION AND ANALYZING THE INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Logoyda V.S., Agafonova M.S.

*Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: vicktoria1000@yandex.ru*

The modern theory of quality management, basic concepts and principles of advanced management systems, as well as ways and means to ensure their efficient operation, are the result of long evolution of the "quality" category and its aspects. Improved management practices, the introduction of modern management systems and their integration enables organizations to reduce total cost of quality, improve the management of speed, better meet the needs of the buyer. However, one of the most popular in recent years organizational management systems to ensure the successful operation of enterprises in the financial, industrial and social environment are integrated management system (IMS) that meet the requirements of several international management system standards. The integration of management structures created for the advantages and benefits in relation to business needs by optimizing its internal conditions at single meeting international standards.

Keywords: system, organization, integration, international standards.

Актуальность данной работы: задачи обеспечения свойств, безопасности и конкурентоспособности товара отечественных производителей становятся особенно значимыми в связи с вступлением России в ВТО, что формирует для российских промышленных организаций новые перспективы торговли на международных рынках, а также предоставляет повышенные требования к качеству и надежности выпускаемого товара.

Совершенствование управленческой практики, внедрение современных систем менеджмента и их интеграция позволяют организациям уменьшать общие издержки на качество, совершенствовать оперативность управления, лучше удовлетворять запросы покупателя. В последнее время в отношении всех основных функциональных сторон деятельности организаций разработаны международные нормы, по соот-

ветствию которым они могут сертифицироваться. Однако существующие на большинстве отечественных организаций системы менеджмента существуют обособленно друг от друга, что приводит к затруднению внутриорганизационного взаимодействия.

Вместе с тем, самыми востребованными в последнее время моделями организационного менеджмента, обеспечивающие успешное функционирование предприятий в финансовой, производственной и социальной среде, являются интегрированные системы менеджмента (ИСМ), отвечающие требованиям нескольких интернациональных норм на системы менеджмента. Их внедрение позволяет повысить уровень управления организациями и сформировать на этой основе условия для устойчивого формирования и обеспечения конкурентоспособности производимой продукции.

Все это вызывает необходимость совершенствования теоретических положений, разработки методических и практических рекомендаций по построению интегрированной системы менеджмента в организации.

Цель работы заключается в усовершенствовании теоретических позиций и создании методических и практических предложений по проектированию ИСМ в организации.

Исследование интеграционных систем и анализ их связи с процессами происходящими в современных условиях показывает, что интеграция в развитии всех сфер человеческой деятельности стала очень актуальной. Процессы интеграции по своей природе интерпретируются организационными, потому что они обеспечивают урегулирование, систематизирование знаний и опыта, а также развитие предприятий.

Интеграция структур менеджмента создается для получения преимуществ и выгоды в соотношении с потребностями предприятия по оптимизации ее внутренних условий при одновременном удовлетворении требований интернациональных стандартов. Направление изменения внешней среды, воздействующие на эффективность и действенность организации, также показывают необходимость поэтапной интеграции систем. Непостоянство и многообразие внешних условий, повышение воздействия заинтересованных участников, которые прежде понимались как лимитированные, малосущественные, и, наконец, стремительное увеличение силы информационно-взаимодействия вызывают ряд ограничений, но одновременно открывают и новый потенциал развития предпринимательства.

Принимать решение о создании интегрированных систем рационально на основании:

- сегодняшнего состояния структуры управления организацией;
- развитости и результативности интегрированных систем;
- анализа и решении имеющихся проблем в управлении;
- достижения результатов за счет получения достоинств от интеграции.

Множество существующих систем организационного менеджмента, отличия в структуре, функциях и свойствах, а также уровень их комплементарности требованиям внешней среды детерминируют современные подходы к интеграции:

1) первоначальное конструирование интегрированных систем, гарантирующее единовременное внедрение разнообразных систем в пределах единой структуры организационного менеджмента;

2) интеграция независимо формирующихся систем менеджмента в единую структуру управления;

3) поэтапная интеграция последних сторон менеджмента, показывающих особенности внешней среды другого характера, в изначальную систему управления предприятием;

4) увеличение существующей системы менеджмента за счет внесения требований отраслевых стандартов свойств.

Аккумулятивный международный опыт дает возможность альтернативы: лидеры отечественных и зарубежных организаций могут следовать разнообразным моделям разработки, введения и сертификации интегрированных систем менеджмента.

В последнее время проблемы модернизации и развития систем менеджмента путем их интеграции в общую организационную структуру обретают особую актуальность. Но вместе с тем общепризнанного подхода к формулировке положения «интегрированная система менеджмента» на сегодняшний день не существует.

Несмотря на то, что часть отличий, связанные с выбором подходов к обозначению и интерпретации положения «интегрированная система менеджмента», большая часть ученых и исследователей имеют одинаковое мнение на то, что это инструмент, рассматривающий требования международных стандартов и гарантирующий эффективное управление и солидарное функционирование существующих на предприятии систем менеджмента.

По предположению многих исследователей, главными недостатками обозначенного положения являются упор, перемещенный на учет требований образцов в альтернативность учета требований предпринимательства, а также отсутствие связи с единой системой управления в организации. Одним из вариантов решения актуальной проблемы является координация требований интернациональных стандартов на системы, вступающие в структуру ИСМ, с требованиями всех заинтересованных сторон. Этот подход разрешает избежать появления разногласий между системами, повторения их функций, а также повышает регу-

лируемость интегрированных систем менеджмента.

Создание ИСМ позволит сформировать комплекс положений для достижения целей организации, выполнения согласованных требований клиентов и всех заинтересованных сторон и детерминирует ряд перспектив, существенными среди которых являются:

- уменьшение функциональной обособленности в менеджменте, возникающей при создании отдельных систем;

- минимизация объема документов на интегрированные системы по сопоставлению с суммарным объемом документов в некоторых несовместных структурах;

- гарантирование сбалансированности систем менеджмента организации, при этом единый результат от сбалансированных действий выше, чем сумма единичных результатов;

- минимизация затрат на разработку, деятельность и сертификацию ИСМ по сопоставлению с суммарными издержками на содержание ряда систем менеджмента;

- достижение наивысшей степени вовлеченности персонала в усовершенствование деятельности предприятия;

- формирование оптимальных организационно-технических ситуаций для создания высокопробной и безопасной продукции.

Формирование интегрированной системы организационного менеджмента интерпретируется трудной инновационной программой, направленной на увеличение эффективности единого менеджмента организации. Начиная разрабатывать ее, следует

не только представлять очевидные выгоды, но и четко определить возможные риски, а также диапазон, каверзность и продолжительность работы. Надо оценить уровень грамотности менеджеров и специалистов организации, определить рациональность привлечения внешних консультантов, а также обозначить специфику управления проектом.

Проект по созданию и внедрению ИСМ может быть предложен в виде процесса, источниками которого являются документация, исследование требований заинтересованных участников, штат и внешняя информация, а следствием – ИСМ и удовлетворенность заинтересованных участников.

Предложенная модель процесса производства и внедрения ИСМ на предприятии (рис. 1) наглядно отображает использование процессного подхода к ее проектированию, формирует выбранную стратегию интеграции и определенные мероприятия, которые предполагаются осуществить для объединения единичных систем менеджмента в единую структуру (рис. 2). Процесс создания и внедрения ИСМ складывается из 8 последовательных стадий:

- 1) координация работ по созданию и внедрению ИСМ;
- 2) диагностический аудит;
- 3) проектирование модели процессов;
- 4) проектирование ИСМ;
- 5) документирование ИСМ;
- 6) введение ИСМ;
- 7) исследование результативности ИСМ;
- 8) приготвление к сертификации ИСМ.

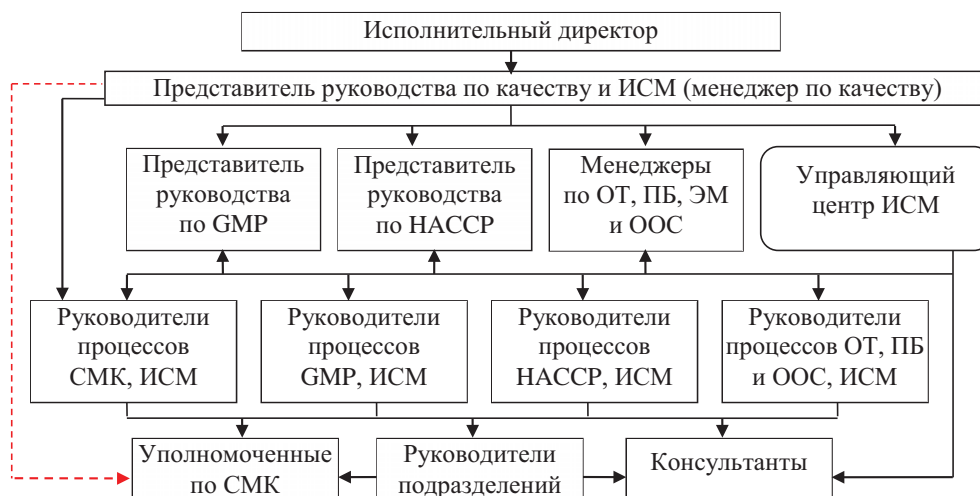


Рис. 1. Разработка и внедрение ИСМ на предприятии

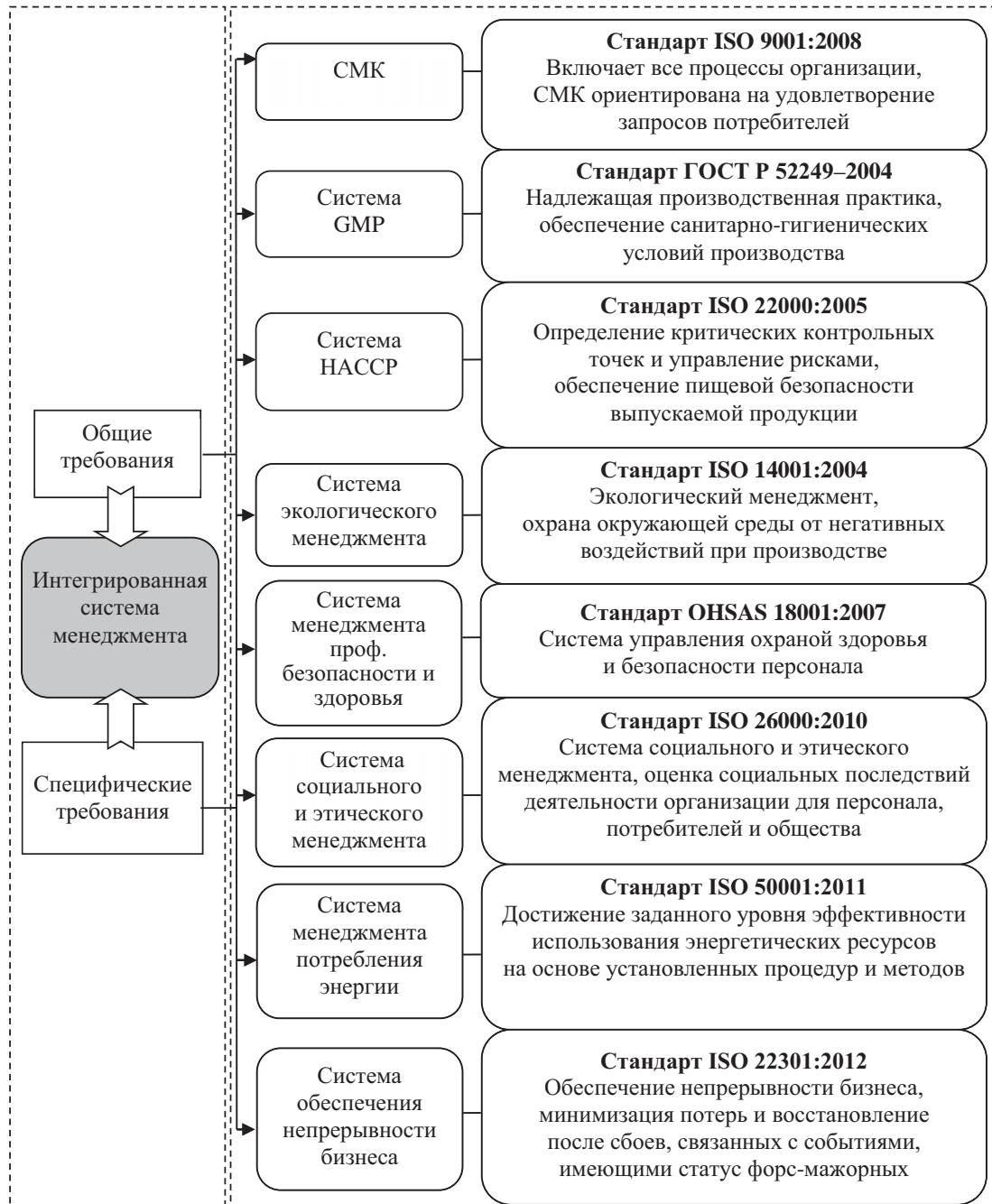


Рис. 2. Структура интегрированной системы менеджмента

Таким образом, осуществление проекта по созданию и внедрению ИСМ надлежит рассматривать как положение для устойчивого развития современной фирмы.

На сегодняшний день в современной теории организационного менеджмента качества отсутствует целостный образец интегрированной системы менеджмента, а также не разработано общего подхода к интеграции систем. В роли смыслового фундамента

ИСМ была применена архитектура ИСМ, включающая ряд систем менеджмента.

Этап проектирования процессной модели ИСМ включает следующие процедуры:

- анализ рисков проекта на пути внедрения;
- определение направленности развития организации, соответствующих поставленным целям и степени развития функционирующих в организации систем менеджмента;

- исследование и определение наилучшей степени конкретизации процессов в границах систем, определения их пределов;
- общее описание определенных процессов и системных связей;
- установление норм распространения важности в процессной модели;
- оптимизация и модернизация ряда процессов с применением различных инструментов и путей;
- построение оптимизационной процессной модели ИСМ.

Следует заметить, что процессный подход выходит за рамки менеджмента качества и служит прежде всего основой качественного менеджмента, а значит, должен находиться в основе построения всех составляющих ИСМ организации.

При внедрении процессного образца ИСМ в организации бывает вероятность появления рисков, заложенных на прошлых стадиях программы, ряда технологических и организационных опасностей, а также «сквозных» факторов, присутствующих практически на каждом этапе программы:

- постановочные риски;
- «сквозные» риски;
- технологические риски;
- организационные риски.

В ходе осуществления оценки рисков, которые могут возникнуть при исполнении проекта по внедрению ИСМ, можно проводить анкетирование руководителей организации и привлеченной экспертной группы. Исследование частоты встречаемости определенных факторов риска на этапе внедрения ИСМ, убыточности и сложности нейтрализации последствий, проведенный с помощью экспертной оценки, позволит сгруппировать и проанализировать полученные в ходе анкетирования данные.

Рационализируя данные, полученные в ходе анализа рисков внедрения процессной модели интегрированной системы менеджмента в организацию, можно будет сделать вывод, что потенциально опасными по критериям тяжести последствий и возможности корректирования результатов являются организационные и управленческие риски, а также человеческий фактор, увеличивающийся в связи с возможным сопротивлением работников изменениям.

Анализ результативности ИСМ содержит 7 ступеней:

1) исследование критериев оценки для систем менеджмента;

2) измерение показателей по каждому из критериев;

3) измерение значимости полученных показателей;

4) вычисление результативности систем менеджмента;

5) определение общей результативности ИСМ;

6) оценка устойчивости ИСМ;

7) принятие решения по совершенствованию ИСМ.

Проведение данных мероприятий по внедрению ИСМ позволяет точно оценить конечный результат проводимых организационных изменений.

Одним из важных факторов, препятствующих осуществлению программ по интеграции систем менеджмента промышленных организаций, является недостаток имеющихся методов технико-экономических подтверждений. Оценка экономической аргументации проекта по созданию и внедрению ИСМ в организации необходима для подтверждения рациональности предлагаемых организационных преобразований. В отечественной практике для этих задач применяются методы, основывающиеся на расчетах коэффициентов срока окупаемости программы, параметра рентабельности капитальных вложений.

Представляемая альтернатива оценки экономической эффективности базируется на расчете нормативов сравнительной экономической эффективности капитальных вложений в программу по внедрению ИСМ.

Из этого следует, что экономическая эффективность рекомендуемых организационных изменений констатирует о рациональности и рентабельности реализации проектов по созданию в организациях ИСМ. Интеграционная систем менеджмента формирует условия для инновационного и технологического совершенствования производств, а также содействует укреплению конкурентных позиций организаций в условиях отечественных и зарубежных рынков.

Вывод

В данной работе:

1. Аргументированы современные теоретические подходы к интеграции систем менеджмента.

2. Детализировано содержание положения «интегрированная система менеджмента», которое предлагается рассматривать как комплексную целостную систему ме-

менеджмента, отвечающую требованиям двух или более международных норм в области управления.

3. Определены предпосылки создания на промышленном предприятии интегрированных систем менеджмента.

4. Предложен алгоритм создания интегрированной системы менеджмента организации.

5. Разработана процессная модель интегрированной системы менеджмента, основывающаяся на концепциях постоянного улучшения и устойчивого развития, в рамках внедрения которой были проведены мероприятия по совершенствованию структуры процессов промышленного предприятия.

6. Предложена методика оценки экономической аргументации проекта по разработке и внедрению интегрированной системы менеджмента в промышленные организации, основанная на расчете показателей сравнительной экономической эффективности капитальных вложений.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Корякин Н.В. Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – №7-2. – С. 125.

2. Агафонова М.С., Лыков В.Г. Модели проведения организационных изменений (теория е и теория о) // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-2. – С. 128-129.

3. Агафонова М.С., Свиридова И.Н. Мотивация деятельности в менеджменте // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-2. – С. 135.

УДК 330.115(075.8)

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВАРИАЦИОННЫХ МЕТОДОВ РЕШЕНИЙ ЗАДАЧ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ КЛАССИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

¹Меерсон А.Ю., ²Черняев А.П.

¹*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, e-mail: info@rea.ru*

²*Московский физико-технический институт (государственный университет),
Долгопрудный, e-mail: info@mipt.ru*

Рассматриваются вариационные постановки задач оптимального управления для функций потребления классических макроэкономических моделей Харрода–Домара с переменным коэффициентом капиталоемкости прироста дохода, зависящем от времени и Солоу в случае, когда коэффициенты дифференциального уравнения для фондоемкости являются переменными функциями. Полученные результаты для решений задач Коши, состоящих из дифференциальных уравнений моделей макроэкономической динамики Харрода–Домара и Солоу и начальных условий, в случае переменных коэффициентов уравнений гораздо важнее тех же решений для постоянных коэффициентов в силу более широкой практической применимости. Однако, эти решения намного сложнее. В настоящем обзоре мы убеждаемся, что для очень важной задачи минимизации интегральной дисконтированной полезности потребления это увеличение сложности полученных ранее решений не является непреодолимой помехой для реализации указанных постановок. Несмотря на то, что решения задач намного сложнее, однако, они достаточно успешно реализованы. В настоящем обзоре показано, что трудности, возникающие в результате усиленных постановок успешно преодолеваются.

Ключевые слова: оптимальное управление, потребление, макроэкономика, модели экономической динамики, функция полезности.

SOME FEATURES OF VARIATIONAL METHODS FOR SOLVING OPTIMAL CONTROL CLASSICAL MODEL OF ECONOMIC DYNAMICS

¹Meerson A. Yu., ²Chernyaev A. P.

¹*Russian Economic University G. V. Plekhanov, Moscow, e-mail: info@rea.ru*

²*Moscow institute of physics and technology (state University), Dolgoprudny, e-mail: info@mipt.ru*

The variational formulation of the optimal control problems for consumer features classical macroeconomic models Harrod-Domar with variable coefficients of capital gains income, independent of time and Solow when the coefficients of the differential equation for the capital-are variable functions. The results obtained for the solutions of the Cauchy problem, consisting of differential equations model of macroeconomic dynamics Harrod-Domar and Solow and initial conditions, in the case of variable coefficients equations is much more important than the same solutions for constant coefficients due to the wider practical application. However, these solutions are much more complicated. In this review, we see that for a very important task to minimize the integral discounted utility of consumption is to increase the complexity of earlier decisions is not an insurmountable obstacle to the implementation of these productions. Despite the fact that much more difficult to solve problems, however, they successfully implemented. This review shows that the difficulties arising from the amplified productions successfully overcome.

Keywords: optimal control, consumption, macroeconomics, models of economic dynamics, utility function.

Введение

Уравнение модели Харрода-Домара с экзогенной динамикой потребления произвольного характера – это дифференциальное уравнение первого порядка, в котором независимой переменной является время, а доход рассматривается, как сумма потребления и инвестиций [13, 15]. Основная предпосылка [2, с. 205] состоит в пропорциональности инвестиций и производной по времени от дохода с множителем, называемым коэффициентом капиталоемкости прироста дохода. До некоторых пор считалось, что этот коэффициент постоянен [2, 14], потому что решение дифференциального уравнения для этого случая известно [15, 9].

Однако, благодаря результатам работ [10, 11, 12] появилась возможность предположить, что коэффициент капиталоемкости прироста дохода есть переменная функция достаточно произвольного характера. Кроме этого, поставлена и решена задача оптимального управления, как задача максимизации интегральной дисконтированной полезности потребления [5], которая до результатов работ [10, 11, 12] могла быть решена лишь в случае постоянного коэффициента приростной капиталоемкости [1].

Модель макроэкономической динамики Солоу весьма популярна и уже стала классической в математической экономике [15, 3, 4, 16]. Уравнение модели макроэкономиче-

ской динамики Солоу с переменными коэффициентами хорошо известно [3] – это дифференциальное уравнение первого порядка, и в котором независимой переменной является время, а искомой функцией является фондовооруженность. Модель Солоу сложнее предыдущей модели Харрода-Домара, т. к. сложнее именно это дифференциальное уравнение. Задача Коши для него лишь сводится к интегральному уравнению [7, 8]. Однако, несмотря на это усложнение по сравнению с предыдущей моделью, задача оптимального управления и в этой модели ставится, как максимизация интегральной дисконтированной полезности среднестатистического потребления [6], которая в этой же работе успешно решена.

Особенности вариационного метода решения задачи оптимизации потребления модели экономической динамики Харрода-Домара

Уравнение модели Харрода-Домара с экзогенной динамикой потребления произвольного характера [13, 15] имеет вид

$$Y(t) = C(t) + BY'(t) \quad (1.1).$$

Здесь t – время, $Y(t)$ – доход, который рассматривается, как сумма потребления $C(t)$ и инвестиций $I(t)$. Основная предпосылка [2, с. 205]:

$$I(t) = BY'(t),$$

где B – коэффициент капиталоемкости прироста дохода.

До некоторых пор считалось, что [14]

$$B = const > 0. \quad (1.2)$$

Для случая (1.2) решение дифференциального уравнения (1.1) известно [9] и дается формулой

$$Y(t) = Y_0 e^{\frac{t-t_0}{B}} - \frac{1}{B} \int_{t_0}^t C(\tau) e^{\frac{t-\tau}{B}} d\tau. \quad (1.3)$$

Здесь предполагаются выполненными начальными условиями

$$Y(t_0) = Y_0 > 0, Y(t_1) = Y_1 \geq 0. \quad (1.4)$$

В работах [10, 11, 12] делается наиболее общее предположение

$$B = B(t). \quad (1.5)$$

При условиях (1.4) и (1.5) решение дифференциального уравнения (1.1) будет даваться формулой (1.6) [10, 11, 12]:

$$Y(t) = Y(t_0) e^{\int_{t_0}^t \frac{ds}{B(s)}} - e^{\int_{t_0}^t \frac{ds}{B(s)}} \int_{t_0}^t \frac{C(\tau)}{B(\tau)} e^{-\int_{t_0}^{\tau} \frac{ds}{B(s)}} d\tau,$$

Очевидно, (1.6) является обобщением (1.3).

Искомая задача оптимизации потребления ставится, как максимизация интегральной дисконтированной полезности потребления [5]:

$$\int_{t_0}^{t_1} u(C(t)) \exp(-\delta t) dt, \quad (1.7)$$

где u – функция полезности, а δ – коэффициент дисконтирования будущей полезности [1].

Вариационный метод решения задачи

Выражая потребление из уравнения (1.1) подставляем его в (1.7):

$$J(Y) = \int_{t_0}^{t_1} u(Y - B(t)Y') \exp(-\delta t) dt. \quad (1.8)$$

Рассматривается разность $J(Y+h) - J(Y)$, где $h = h(t)$ – малое возмущение и устанавливается не положительность этой разности.

На основании (1.8) записываем (1.9):

$$J(Y+h) - J(Y) = \int_{t_0}^{t_1} [u(C(t) + h - B(t)h') - u(C(t))] e^{-\delta t} dt.$$

Используя формулу Тейлора с остаточным членом в форме Пеано, имеем

$$u(C(t) + h - B(t)h') = u(C(t)) + u'(C(t))[h - B(t)h'] + \frac{1}{2} u''(C(t))[h - B(t)h']^2 + R(t), \quad (1.10)$$

$$\text{где } R(t) = o[h - B(t)h']^2, \text{ при } h - B(t)h' \rightarrow 0. \quad (1.11)$$

Подставляя (1.10) и (1.11) в (1.9), получим (1.12):

$$J(Y+h) - J(Y) = \int_{t_0}^{t_1} u'(C(t))[h - B(t)h'] e^{-\delta t} dt + \frac{1}{2} \int_{t_0}^{t_1} u''(C(t))[h - B(t)h']^2 e^{-\delta t} dt + \int_{t_0}^{t_1} R(t) e^{-\delta t} dt.$$

Пользуясь интегрированием по частям, мы можем записать

$$\begin{aligned} & - \int_{t_0}^{t_1} u'(C(t)) B(t) h' e^{-\delta t} dt = \\ & = - \int_{t_0}^{t_1} u'(C(t)) B(t) e^{-\delta t} dh = \\ & = - u'(C(t)) B(t) e^{-\delta t} h \Big|_{t_0}^{t_1} + \\ & + \int_{t_0}^{t_1} h \frac{d}{dt} [u'(C(t)) e^{-\delta t}] dt . \end{aligned}$$

Первое слагаемое правой части последнего равенства обращается в нуль, поскольку

$$h(t_0) = h(t_1) = 0 . \quad (1.13)$$

С учетом (1.13) предпоследнее равенство упрощается и будет иметь вид

$$\begin{aligned} & - \int_{t_0}^{t_1} u'(C(t)) B(t) h' e^{-\delta t} dt = \\ & = \int_{t_0}^{t_1} h \frac{d}{dt} [u'(C(t)) B(t) e^{-\delta t}] dt . \end{aligned}$$

Подставляя последнее в (1.12) будем иметь

$$\begin{aligned} & J(Y+h) - J(Y) = \\ & = \int_{t_0}^{t_1} h \{ u(C(t)) e^{-\delta t} + \frac{d}{dt} [u'(C(t)) B(t) e^{-\delta t}] \} dt + \\ & + \frac{1}{2} \int_{t_0}^{t_1} u''(C(t)) [h - B(t) h']^2 e^{-\delta t} dt + \\ & + \int_{t_0}^{t_1} R(t) e^{-\delta t} dt . \quad (1.14) \end{aligned}$$

Используя основную лемму вариационного исчисления, будем иметь (1.15):

$$u(C(t)) e^{-\delta t} + \frac{d}{dt} [u'(C(t)) B(t) e^{-\delta t}] = 0 .$$

С учетом (1.15) представление (1.14) упрощается и будет иметь вид

$$\begin{aligned} & J(Y+h) - J(Y) = \\ & = \frac{1}{2} \int_{t_0}^{t_1} u''(C(t)) [h - B(t) h']^2 e^{-\delta t} dt + \\ & + \int_{t_0}^{t_1} R(t) e^{-\delta t} dt . \quad (1.16) \end{aligned}$$

Заметим, что если в (1.16) h заменить на βh , где $b = \text{const}$, то, т. к. в этом случае h' заменяется на $\beta h'$, можно записать

$$\begin{aligned} & J(Y + \beta h) - J(Y) = \\ & = \frac{\beta^2}{2} \int_{t_0}^{t_1} u''(C(t)) [h - B(t) h']^2 e^{-\delta t} dt + \\ & + \int_{t_0}^{t_1} \tilde{R}(t) e^{-\delta t} dt , \quad (1.17) \end{aligned}$$

где $\tilde{R}(t)$ – остаточный член из формул, аналогичных формулам (1.10), (1.11):

$$\begin{aligned} & u(C(t) + \beta h - \beta B(t) h') = \\ & = u(C(t) + \beta u'(C(t)) [h - B(t) h']) + \\ & + \frac{\beta^2}{2} u''(C(t)) [h - B(t) h']^2 + \tilde{R}(t) , \quad (1.18) \end{aligned}$$

$$\tilde{R}(t) = o\{\beta^2 [h - B(t) h']^2\} ,$$

$$\text{при } \beta [h - B(t) h'] \rightarrow 0 . \quad (1.19)$$

Из формул (1.18) и (1.19) следует, что при фиксированном h и $b \rightarrow 0$ второе слагаемое правой части (1.17) есть бесконечно малая величина более высокого порядка, чем первое, если только первое слагаемое не равно нулю тождественно. Т. о., знак (1.17) полностью определяется отличным от тождественного нуля первым слагаемым правой части.

Будем считать, что полезность потребления оценивается монотонной функцией $u(C)$, которая описывает относительное отвращение к риску по Эрроу-Пратту [1]. В силу этого $u''(C(t)) \leq 0$, а значит первое слагаемое правой части равенства (1.16) неположительно. Следовательно, в силу (1.16) имеем

$$J(Y+h) - J(Y) \leq 0 ,$$

а значит (1.6) при (1.15) реализует максимум функционала (1.7), или, что то же самое (1.8) при условиях (1.13).

Особенности вариационного метода решения задачи оптимизации потребления модели экономической динамики Солоу

Модель макроэкономической динамики Солоу весьма популярна и уже стала классической в математической экономике [3, 4, 16]. Уравнение модели макроэкономической ди-

намики Солоу с переменными коэффициентами [3] имеет вид

$$\frac{dk}{dt} = -\lambda k + \rho(1-a)f(k),$$

$$k(t_0) = k_0 > 0. \quad (2.1)$$

Здесь t – время, которое считается непрерывным и измеряется в годах, а t_0 – его начальный момент; $k = k(t)$ – фондовооруженность; $\lambda = \mu + \nu$, где $\mu \in (0,1)$ – доля выбывших за год основных производственных фондов, а $\nu \in (-1,1)$ – годовой темп прироста числа занятых; $a \in (0,1)$ – коэффициент прямых затрат (доля промежуточного продукта в валовом общественном продукте); $\rho \in (0,1)$ – норма накопления (доля валовых инвестиций в валовом внутреннем продукте); $x = f(k)$ – народнохозяйственная производительность труда [3, с. 39-41]. Поскольку, для среднедушевого потребления имеется выражение [3, с. 41]

$$c = c(t) = (1-\rho)(1-a)x = (1-\rho)(1-a)f(k) \quad (2.2)$$

то из (2.2) получаем

$$(1-a)f(k) = \frac{c}{1-\rho}, \rho \neq 1. \quad (2.3)$$

Подставляя (2.3) в (2.1), будем иметь

$$\frac{dk}{dt} = -\lambda k + \frac{c\rho}{1-\rho}. \quad (2.4)$$

Выражая из (2.4) среднедушевое потребление, получим

$$c = c(t) = \frac{1-\rho}{\rho} \left[\frac{dk}{dt} + \lambda k \right], \rho \neq 0. \quad (2.5)$$

Задача оптимального управления ставится, как максимизация интегральной дисконтированной полезности среднедушевого потребления:

$$\int_{t_0}^{t_1} u(c(t)) \exp(-\delta t) dt, \quad (2.6)$$

где u – функция полезности, а δ – коэффициент дисконтирования будущей полезности [3, с. 51, 3].

Вариационный метод решения задачи

Обозначив (2.6) за $J(k)$, получаем функционал, как объект максимизации

$$J(k) = \int_{t_0}^{t_1} u(c(t)) \exp(-\delta t) dt. \quad (2.7)$$

Пользуясь, теперь, выражением (2.5) из (2.7) получим:

$$J(k) = \int_{t_0}^{t_1} u \left(\frac{1-\rho}{\rho} \left[\frac{dk}{dt} + \lambda k \right] \right) e^{-\delta t} dt. \quad (2.8)$$

Нам достаточно рассмотреть разность $J(k+h) - J(k)$, где $h = h(t)$ – малое возмущение и показать неположительность этой разности.

На основании (2.8), пользуясь линейностью интеграла, можно записать

$$J(k+h) - J(k) = \int_{t_0}^{t_1} e^{-\delta t} \left\{ u(c(t) + \frac{1-\rho}{\rho} [h' + \lambda h]) - u(c(t)) \right\} dt. \quad (2.9)$$

Используя формулу Тейлора с остаточным членом в форме Пеано, имеем

$$u(c(t) + \frac{1-\rho}{\rho} [h' + \lambda h]) = u(c(t)) + u'(c(t)) \left[\frac{1-\rho}{\rho} (h' + \lambda h) \right] + \frac{1}{2} u''(c(t)) \left[\frac{1-\rho}{\rho} (h' + \lambda h) \right]^2 + R(t) \quad (2.10)$$

где

$$R(t) = o \left[\frac{1-\rho}{\rho} (h' + \lambda h) \right]^2 \quad (2.11)$$

при $\frac{1-\rho}{\rho} (h' + \lambda h) \rightarrow 0$.

Подставляя (2.10) и (2.11) в (2.9), получим

$$J(k+h) - J(k) = \int_{t_0}^{t_1} u'(c(t)) \left[\frac{1-\rho}{\rho} (h' + \lambda h) \right] e^{-\delta t} dt + \frac{1}{2} \int_{t_0}^{t_1} u''(\tilde{n}(t)) \left[\frac{1-\rho}{\rho} (h' + \lambda h) \right]^2 e^{-\delta t} dt + \int_{t_0}^{t_1} R(t) e^{-\delta t} dt. \quad (2.12)$$

Пользуясь интегрированием по частям, мы можем записать

$$\int_{t_0}^{t_1} u'(c(t)) \frac{1-\rho}{\rho} h' e^{-\delta t} dt = \int_{t_0}^{t_1} u'(c(t)) \frac{1-\rho}{\rho} e^{-\delta t} dt =$$

$$= u'(c(t)) \frac{1-\rho}{\rho} e^{-\alpha} h \Big|_{t_0}^{t_1} - \int_{t_0}^{t_1} h \frac{d}{dt} \left[u'(c(t)) \frac{1-\rho}{\rho} e^{-\alpha} \right] dt. \quad (2.12')$$

Первое слагаемое правой части последнего равенства обращается в нуль, поскольку

$$h(t_0) = h(t_1) = 0. \quad (2.13)$$

С учетом (2.13) предпоследнее равенство упрощается и будет иметь вид

$$\int_{t_0}^{t_1} u'(c(t)) \frac{1-\rho}{\rho} h' e^{-\alpha} dt = - \int_{t_0}^{t_1} h \frac{d}{dt} \left[u'(c(t)) \frac{1-\rho}{\rho} e^{-\alpha} \right] dt. \quad (2.12'')$$

Подставляя (2.12'') в (2.12) будем иметь

$$\begin{aligned} J(k+h) - J(k) &= \\ &= \int_{t_0}^{t_1} h \left\{ u(c(t)) \frac{1-\rho}{\rho} \lambda e^{-\alpha} - \right. \\ &\quad \left. - \frac{d}{dt} \left[u'(c(t)) \frac{1-\rho}{\rho} e^{-\alpha} \right] \right\} dt + \\ &\quad + \frac{1}{2} \int_{t_0}^{t_1} u''(c(t)) \left[\frac{1-\rho}{\rho} (h' + \lambda h) \right]^2 e^{-\alpha} dt + \\ &\quad + \int_{t_0}^{t_1} R(t) e^{-\alpha} dt. \end{aligned} \quad (2.14)$$

Используя основную лемму вариационного исчисления, будем иметь

$$u(c(t)) \frac{1-\rho}{\rho} \lambda e^{-\alpha} - \frac{d}{dt} \left[u'(c(t)) \frac{1-\rho}{\rho} e^{-\alpha} \right] = 0. \quad (2.15)$$

С учетом (2.15) представление (2.14) упрощается и будет иметь вид

$$\begin{aligned} J(k+h) - J(k) &= \\ &= \frac{1}{2} \int_{t_0}^{t_1} u''(c(t)) \left[\frac{1-\rho}{\rho} (h' + \lambda h) \right]^2 e^{-\alpha} dt + \\ &\quad + \int_{t_0}^{t_1} R(t) e^{-\alpha} dt. \end{aligned} \quad (2.16)$$

Заметим, что если в (2.16) h заменить на βh , где $\beta = \text{const}$, то, т. к. в этом случае h' заменяется на $\beta h'$, можно записать

$$\begin{aligned} J(k+\beta h) - J(k) &= \\ &= \frac{\beta^2}{2} \int_{t_0}^{t_1} u''(c(t)) \left[\frac{1-\rho}{\rho} (h' + \lambda h) \right]^2 e^{-\alpha} dt + \\ &\quad + \int_{t_0}^{t_1} \tilde{R}(t) e^{-\alpha} dt, \end{aligned} \quad (2.17)$$

где $\tilde{R}(t)$ – остаточный член из формул, аналогичных формулам (2.10), (2.11):

$$\begin{aligned} u(c(t) + \beta \frac{1-\rho}{\rho} [h' + \lambda h]) &= \\ &= u(c(t)) + \beta u'(c(t)) \left[\frac{1-\rho}{\rho} (h' + \lambda h) \right] + \\ &\quad + \frac{\beta^2}{2} u''(c(t)) \left[\frac{1-\rho}{\rho} (h' + \lambda h) \right]^2 + \tilde{R}(t), \end{aligned} \quad (2.18)$$

$$\tilde{R}(t) = o \left\{ \beta^2 \left[\frac{1-\rho}{\rho} (h' + \lambda h) \right]^2 \right\} \quad (2.19)$$

при

$$\beta \left[\frac{1-\rho}{\rho} (h' + \lambda h) \right] \rightarrow 0.$$

Из формул (2.18) и (2.19) следует, что при фиксированном h и $b \ll 0$ второе слагаемое правой части (2.17) есть бесконечно малая величина более высокого порядка, чем первое, если только первое слагаемое не равно нулю тождественно. Т. о., знак (2.17) полностью определяется отличным от тождественного нуля первым слагаемым правой части.

Будем считать, что полезность потребления оценивается монотонной функцией $u(c)$, которая описывает относительное отвращение к риску по Эрроу-Пратту [1]. В силу этого $u''(c(t)) \leq 0$, а значит первое слагаемое правой части равенства (2.16) не положительно. Следовательно, в силу (2.16) имеем

$$J(k+h) - J(k) \leq 0, \quad (2.20)$$

а, значит, в силу (2.20), решение задачи (2.1) [7, 8] с уравнением в форме (2.4) при (2.15) реализует максимум функционала (2.6), или, что то же самое (2.7), при условиях (2.13) [6].

Выводы

В настоящем обзоре приводится и обсуждается вариационный метод решения задач оптимального управления для классических макромоделей экономической дина-

мики. В качестве примеров макромоделей выбраны наиболее популярные: Харрода–Домара и Солоу. В качестве задачи оптимального управления выбрана задача максимизации интегральной дисконтированной модели потребления. Несмотря на то что модели разные, а именно: в случае модели Харрода–Домара уравнение связи допускает хотя и сложное, но точное решение, а в случае модели Солоу задача Коши для уравнения связи лишь эквивалентна интегральному уравнению, предложенный вариационный метод решения достаточно эффективен. В настоящем обзоре рассматривается самый общий случай уравнения связи, когда коэффициенты этого уравнения переменные функции достаточно произвольного характера. Эти случаи рассматриваемых макроэкономических моделей с переменными коэффициентами в уравнениях связи с практической точки зрения гораздо важнее аналогичных решений для задач с постоянными коэффициентами в силу более широкой практической применимости. Однако, эти решения намного сложнее. В настоящем обзоре мы убеждаемся, что для очень важной задачи минимизации интегральной дисконтированной полезности потребления это усиление сложности решений не является непреодолимой помехой для реализации рассматриваемого вариационного метода. Решение задачи будет намного сложнее, однако, оно достаточно успешно реализуется. Трудности, возникающие в результате усиленной постановки, успешно преодолеваются.

Список литературы

1. Гуриев С.М., Поспелов И.Г. Модель общего равновесия экономики переходного периода // Математическое моделирование. – 1994. – Т. 6, № 2. – С. 3-21.
2. Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике: учебник. – М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, Издательство «ДИС», 1998. – 368 с.
3. Колемаев В.А. Математическая экономика: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 240 с.
4. Мальхин В.И. Математика в экономике: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 356 с. – Серия «Высшее образование».
5. Меерсон А.Ю., Черняев А.П. Вариационная задача оптимизации потребления модели экономической динамики Харрода-Домара с переменным коэффициентом капиталоемкости прироста дохода // Труды вольного экономического общества России. – М., 2014. – Т. 186. – С. 502-506.
6. Меерсон А.Ю., Черняев А.П. Вариационная задача оптимизации среднедушевого потребления модели Солоу для уравнения с переменными коэффициентами, описывающего фондовооруженность // Менеджмент и Бизнес-Администрирование. – М., 2015. – № 3. – С. 127-131.
7. Меерсон А.Ю., Черняев А.П. Интегральный метод исследования переходного режима в модели Солоу // Экономика природопользования. – 2010. – № 3. – С. 105-108.
8. Меерсон А.Ю., Черняев А.П. Интегральное уравнение переходного режима в модели Солоу // Вестник МГУП. – М.: МГУП, 2010. – № 4. – С. 270-274.
9. Меерсон А.Ю., Черняев А.П. Особенности рабочего режима макроэкономической модели Харрода-Домара с показателем потребления растущим в постоянном темпе // Вестник МГУП. – М.: МГУП, 2012. – № 3. – С. 188-192.
10. Меерсон А.Ю., Черняев А.П. Точное решение задачи Коши для дифференциального уравнения макроэкономической модели Харрода-Домара с переменным коэффициентом капиталоемкости прироста дохода // Вестник МГУП. – М.: МГУП, 2013. – № 3. – С. 252-255.
11. Меерсон А.Ю., Черняев А.П. Точное решение задачи Коши для дифференциального уравнения макроэкономической модели Харрода-Домара с переменным коэффициентом приростной капиталоемкости // Известия МГТУ «МАМИ». – М.: МГТУ «МАМИ», 2013. – Т. 3. – Серия «Естественные науки». – С. 112-114.
12. Меерсон А.Ю., Черняев А.П. Точное решение задачи Коши для дифференциального уравнения модели экономической динамики Харрода-Домара с переменным коэффициентом приростной капиталоемкости: материалы международной научной конференции «Современные проблемы математики, механики, информатики». – Тула: Изд-во ТулГУ, 2013. – С. 87-89.
13. Меерсон А.Ю., Черняев А.П. Точное решение макроэкономической модели Харрода-Домара с экзогенной динамикой объема потребления произвольного характера // Известия Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2011. – № 1. – С. 142-147.
14. Моделирование экономических процессов: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (060000) / под ред. Грачевой М.В., Фадеевой Л.Н., Черемных Ю.Н. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 351 с.
15. Петров Л.Ф. Методы динамического анализа экономики: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 239 с.
16. Экономико-математическое моделирование: учебник / под общ. ред. профессора И.Н. Дрогобыцкого. – М.: Изд-во «Экзамен», 2006. – 798 с.

УДК 330.131.7:656.13

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДОРОЖНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Мусатова Т.Е.*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Пенза,
e-mail: ivory678@list.ru*

Данный научный обзор посвящен рассмотрению вопросов идентификации, оценки, анализа влияния рисков факторов на рыночный хозяйствующий субъект, а также управления рисками в его деятельности. Отмечается недостаточная изученность проблемы количественного и качественного прогнозирования вероятных последствий рисков. После систематизации и обобщения мнений исследователей относительно сути этого явления рассматриваются его характеристики во взаимосвязи с классификацией рисков. В ее рамках выделяются финансовые риски и риски банкротства, подвергающиеся дальнейшей оценке в деятельности предприятия, занятого строительством и ремонтом автодорог. При этом используются различные методы и модели. Оценка риска ликвидности баланса и риска финансовой неустойчивости предприятия выполняется с помощью абсолютных и относительных показателей, а оценка финансового риска – статистическим методом. Риски банкротства определяются по двухфакторной и пятифакторной моделям Альтмана, модели Лиса, модели Таффлера, двухфакторной и четырехфакторной моделям прогнозирования банкротства. На основании результатов проведенного анализа рисков разрабатываются мероприятия по управлению и минимизации негативных последствий воздействия рисков факторов. На примере объекта исследования выявляются преимущества и недостатки резервирования (самострахования) финансовых рисков. Далее производится расчет экономических эффектов при резервировании по показателям выручки от реализации и себестоимости производства работ (услуг) дорожного предприятия.

Ключевые слова: банкротство, выручка от реализации, дорожное предприятие, модель, резервирование, риск, себестоимость, управление, финансирование, эффект.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE IMPACT OF FINANCIAL RISKS ON THE ROAD ENTERPRISES

Musatova T.E.*Penza state University of architecture and construction, Penza, e-mail: ivory678@list.ru*

This review is devoted to the scientific consideration of issues of identification, evaluation, analysis of the impact of risk factors on the market entity, as well as risk management in its activities. The insufficient study of the problem of quantitative and qualitative prediction of the likely consequences of the risks. After ordering and generalization of the views of researchers on the substance of this phenomenon are considered its characteristics in relation to the classification of risks. In the framework of allocated financial risks and the risk of bankruptcy, subject to further assessment of the company engaged in construction and repair of roads. It uses a variety of methods and models. Assessment of risk and balance sheet liquidity risk of financial instability of the company is performed using absolute and relative indicators, and the assessment of financial risk – a statistical method. The risks of bankruptcy are determined by two-factor and five-factor model of Altman, model of Fox, model of Taffler, two-factor and four-factor model predicting bankruptcy. Based on the results of risk analysis activities designed to manage and minimize the negative effects of risk factors. For the object of study revealed advantages and disadvantages of reservation (self-insurance) financial risks. Then we calculated the economic effects at the reservation in terms of revenue from sales and cost of production of works (services) road businesses.

Keywords: bankruptcy, sales revenue, road enterprise, model, risk, reservation, cost, management, financing, effect.

Введение

Риск характерен для любой сферы человеческой деятельности, что связано с наличием условий, влияющих на ее исход. Существование рисков приводит к необходимости разработки и применения конкретных методов их выявления и оптимизации при реализации управленческих решений. У каждого предприятия могут возникать риски, связанные с особенностями производственного, технологического, коммерческого, финансового и других аспектов его функционирования. Поэтому в менеджменте необходимо учитывать возможные виды рисков, с достаточно большой долей веро-

ятности оценивать их возникновение, грамотно организовывать работу соответствующих служб, определять сравнительную эффективность «антирисковых» мероприятий.

Таким образом, проблема количественной и качественной оценки различных рисков и управления их последствиями ввиду прогнозируемой возможности потерь от их влияния является актуальной, требующей проведения углубленных исследований.

Цель данного научного обзора состоит в изучении основных подходов, методов и моделей оценки и анализа воздействия рисков факторов на рыночную деятельность хозяйствующего субъекта, а также

формулировании выводов и разработке рекомендаций по управлению рисками для объекта исследования.

Материал и методы исследования

Риски в рыночной экономике имеют вполне самостоятельное теоретическое и практическое значение как составляющая процесса управления, особенно, если учесть недостаточную изученность этой проблемы. В отечественной экономической науке отсутствуют фундаментальные исследования в области риск-менеджмента. Анализ литературных источников по проблеме риска показывает, что среди исследователей нет единого мнения относительно его определения, т. е. нет однозначного понимания сущности риска. Это объясняется во многом синтетическим характером данного явления, имеющим зачастую противоположные реальные основы [4].

Вместе с тем, выявлены базовые моменты рискованных ситуаций, такие как:

- случайность события, которая определяет возможные практические исходы;
- наличие альтернативных решений;
- прогнозируемая вероятность ожидаемых результатов;
- вероятность получения убытков;
- наличие возможности достижения дополнительной прибыли.

Кроме того, обзор, систематизация и обобщение публикаций по вопросам рисков позволяет отметить, что на сегодняшний момент не разработаны пригодные для различных практических случаев методы ко-

личественной оценки обобщенного показателя риска, а также отсутствуют научно-обоснованные рекомендации границ допустимости уровней рисков для конкретных ситуаций.

В настоящем исследовании остановимся на определении риска, которое наиболее полно отражает его понятие. Риск – это возникновение условий, связанных с преодолением неопределенности в ситуации выбора, при которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата [13].

Следует отметить, что разница между риском и неопределенностью относится к способу задания информации и объясняется наличием (в случае риска) или отсутствием (при неопределенности) вероятностных характеристик неконтролируемых переменных. В указанном смысле эти термины употребляются в теории исследования операций, где решаются задачи выбора в условиях риска и неопределенности, т. е. недетерминированности. Следовательно, рискованная ситуация – это разновидность недетерминированности, когда события могут быть определены вероятностно. Таким образом, рискованные факторы связаны с выбором альтернатив и расчетом вероятностей достижения их результатов. Но величина риска не только субъективна, но и объективна, поскольку служит составляющей, качественно и количественно выражающей реальную неопределенность.

Структурирование рисков, предлагаемое исследователями для их подробного изучения, является достаточно сложным процессом, что связано, в первую очередь, с их многообразием. Наиболее полной выглядит система рисков, показанная на рисунке 1.

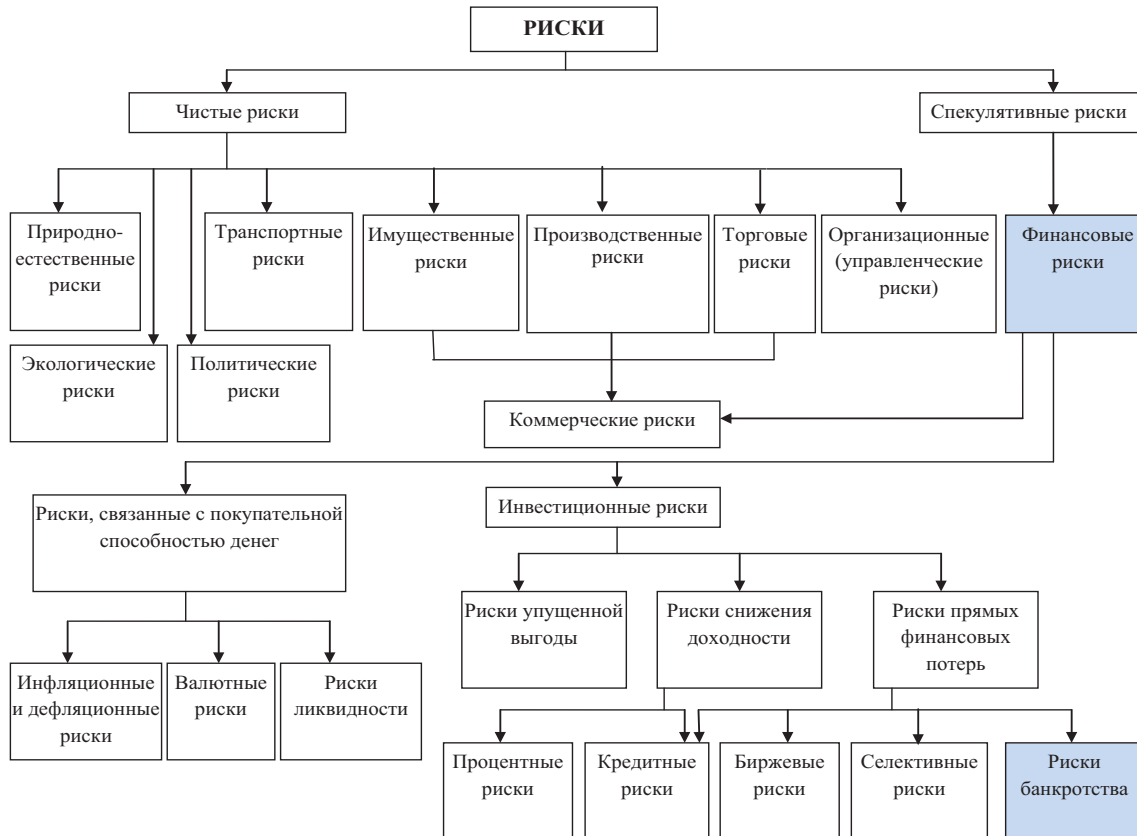


Рис. 1. Система рисков хозяйствующего субъекта

Здесь цветом выделены финансовые риски, а также риски банкротства предприятий. Финансовый риск может возникнуть в связи с невыполнением предприятием своих финансовых обязательств по различным внешним и внутренним причинам, а, следовательно, с вероятностью потери им финансовых ресурсов. Финансовые риски, как правило, имеют свойство увеличиваться с течением времени. Риск банкротства при полной потере предпринимательского капитала вероятен вследствие его неправильного вложения. Для такого риска характерна неспособность хозяйствующего субъекта производить расчеты по взятым на себя обязательствам [6].

Указанные виды рисков представляют интерес с точки зрения их анализа, оценки и механизмов управления. Рассмотрим более подробно финансовые риски и риски банкротства в деятельности объекта исследования – дорожно-эксплуатационного предприятия (далее ДЕП).

Результаты исследования и их обсуждение

Оценка риска ликвидности баланса предприятия

Оценка риска потери платежеспособности в рамках финансовых рисков непосредственно связана с анализом ликвидности активов и баланса в целом. По типу состояния ликвидности баланса в 2013-2015 гг. исследуемое предприятие попало в зону допустимого риска: текущие платежи и поступления характеризовали состояние нормальной ликвидности баланса ($A_1 < П_1$, $A_2 \geq П_2$, $A_3 \geq П_3$, $A_4 \sim П_4$) [12].

В таблице 1 представлена модель оценки риска ликвидности баланса ДЕП с помощью абсолютных показателей.

Оценка риска финансовой неустойчивости предприятия

Такая оценка выполняется по форме таблицы 2 типов финансового состояния предприятий. В рассматриваемом периоде ДЕП занимало зону катастрофического риска финансовой неустойчивости $S(E) = (0;0;0)$.

Таблица 1

Модель оценки риска ликвидности баланса с помощью абсолютных показателей

Тип состояния ликвидности предприятия			
Условия			
$A_1 \geq П_1$ $A_2 \geq П_2$ $A_3 \geq П_3$ $A_4 \leq П_4$	$A_1 < П_1$ $A_2 \geq П_2$ $A_3 \geq П_3$ $A_4 \sim П_4$	$A_1 < П_1$ $A_2 < П_2$ $A_3 \geq П_3$ $A_4 \sim П_4$	$A_1 < П_1$ $A_2 < П_2$ $A_3 < П_3$ $A_4 > П_4$
Абсолютная ликвидность	Допустимая ликвидность	Нарушенная ликвидность	Кризисная ликвидность



Оценка риска ликвидности баланса предприятия			
Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона критического риска	Зона катастрофического риска

Таблица 2

Тип финансового состояния предприятия

Условия			
$S = 1, 1, 1$	$S = 0, 1, 1$	$S = 0, 0, 1$	$S = 0, 0, 0$
Абсолютная независимость	Нормальная независимость	Неустойчивое финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние

Оценка риска финансовой неустойчивости предприятия			
Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона критического риска	Зона катастрофического риска

На рисунке 2 поясняется экономический смысл классификации финансовых ситуаций в зависимости от основных областей риска [13]. Показатели анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости при исследовании состояния запасов и затрат

предприятия приравниваются к возможным потерям в области риска. Далее проведем оценку рисков ликвидности баланса и финансовой неустойчивости объекта исследования с помощью относительных показателей следующих таблиц 3 и 4.

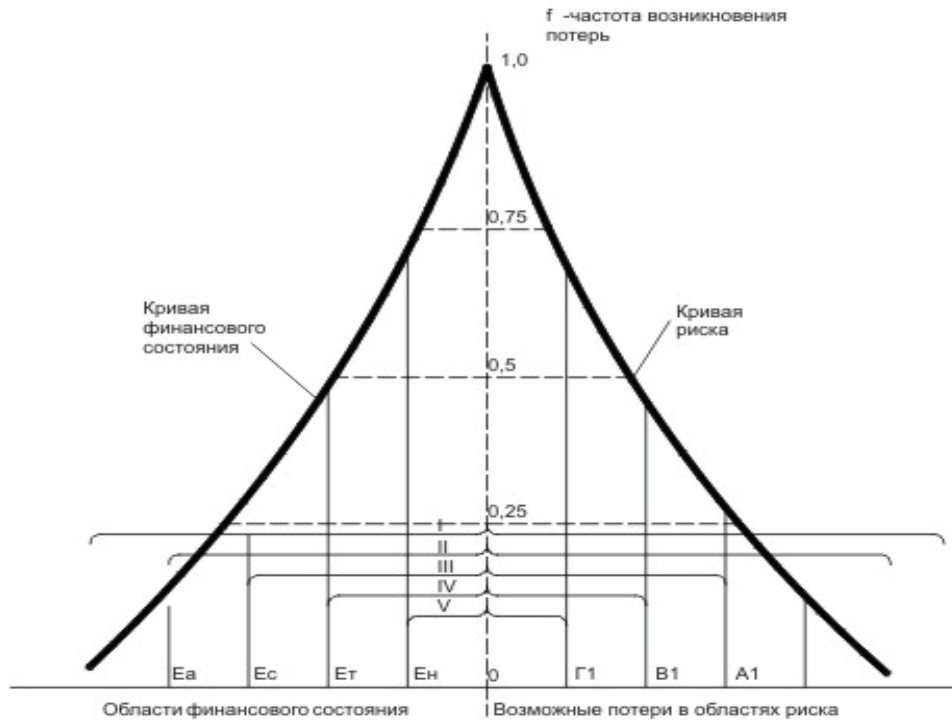


Рис. 2. Построение кривой риска и финансового состояния предприятия в зависимости от возможных потерь и степени его устойчивости

Таблица 3

Интегральная балльная оценка финансового состояния предприятия

Показатель финансового состояния	Рейтинг показателя	Критерий		Условия снижения критерия
		высший	низший	
1. Коэффициент абсолютной ликвидности (L_2)	20	0,5 и выше – 20 баллов	0,5 и выше – 20 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается 4 балла
2. Коэффициент «критической оценки» (L_3)	18	1,5 и выше – 18 баллов	Менее 1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 1,5 снимается по 3 балла
3. Коэффициент текущей ликвидности (L_4)	16,5	2 и выше – 16,5 балла	Менее 1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 2 снимается по 1,5 балла
4. Коэффициент автономии (U_1)	17	0,5 и выше – 17 баллов	Менее 0,4 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается по 0,8 балла
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (U_3)	15	0,5 и выше – 15 баллов	Менее 0,1 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается по 3 балла
6. Коэффициент финансовой устойчивости (U_4)	13,5	0,8 и выше – 13,5 балла	Менее 0,5 – 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,8 снимается по 2,5 балла

Таблица 4

Классификация уровней финансового состояния
дорожно-эксплуатационного предприятия

Показатель финансового состояния	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Фактическое значение коэффициента	Количе- ство баллов	Фактическое значение коэффициента	Количе- ство баллов	Фактическое значение коэффициента	Количе- ство баллов
L_2	0,08	0	0,04	0	0,01	0
L_3	0,76	0	0,53	0	0,72	0
L_4	4,56	16,5	1,86	15	3,81	16,5
U_1	0,83	17	0,60	17	0,84	17
U_3	0,76	15	0,44	12	0,70	15
U_4	0,76	13,5	0,62	8,5	0,86	13,5
Итого		62		52,5		62

Основу методики комплексной (балльной) оценки финансового состояния предприятия составляет классификация предприятий по уровню финансового риска, то есть любое предприятие может быть отнесено к определенному классу в зависимости от набранного количества баллов, исходя из фактических значений его финансовых коэффициентов [17].

1-й класс (100 – 97 баллов) – это предприятие с абсолютной финансовой устойчивостью и абсолютной платежеспособностью;

2-й класс (96 – 67 баллов) – это предприятие с нормальным финансовым состоянием;

3-й класс (66 – 37 баллов) – это предприятие, финансовое состояние которого можно оценить как среднее;

4-й класс (36 – 11 баллов) – это предприятие с неустойчивым финансовым состоянием;

5-й класс (10 – 0 баллов) – это предприятие с кризисным финансовым состоянием [5].

Сформулируем выводы по результатам расчетов.

При анализе баланса предприятия обнаруживается снижение отдельных финансовых показателей. Платежеспособность находится на границе минимально допустимого уровня, финансовая устойчивость недостаточная. Выполнение ДЕП своих обязательств в установленный срок представляется сомнительным. Предприятие характеризуется высокой степенью финансового риска и может быть отнесено к 3-му классу финансовой устойчивости (66 – 37 баллов).

Оценка финансовых рисков статистическим методом

Оценка финансовых рисков в деятельности дорожно-эксплуатационного предприятия также может производиться при помощи статистического метода. Его суть заключается в том, что для расчета вероятностей возникновения потерь анализируются все статистические данные, касающиеся результативности осуществления предприятием операций [11].

Частота возникновения некоторого уровня потерь вследствие вероятных рисков данного рода находится по следующей формуле:

$$f^0_{\text{общ}} = n' / n_{\text{общ}},$$

где $f^0_{\text{общ}}$ – частота возникновения некоторого уровня потерь;

n' – число случаев наступления конкретного уровня потерь;

$n_{\text{общ}}$ – общее число случаев в статистической выборке, включающее и успешно осуществленные операции данного вида.

Областью риска называется некоторая зона общих потерь предприятия, в границах которой потери не превышают предельного значения установленного уровня риска. При оценке достаточности капитала учитываются два понятия: уставной капитал и весь капитал, то есть достаточность капитала предприятия определяется максимально допустимым размером его уставного капитала и предельным соотношением всего капитала к сумме активов, описываемым коэффициентом риска (Н).

Если за взять за основу требования Центрального Банка России по оценке состояния активов хозяйствующих субъектов, то можно выделить пять основных областей риска деятельности любого предприятия в условиях рыночной экономики: безрисковая область, область минимального риска, область повышенного риска, область критического риска, область недопустимого риска. Охарактеризуем каждую область.

1. Безрисковая область. В ней отсутствуют какие-либо потери при совершении операций с гарантией получения, как минимум, расчетной прибыли. Теоретически прибыль предприятия при выполнении своей деятельности не ограничена. Коэффициент риска $H_1=0$, где индекс 1 – первая область риска.

2. Область минимального риска

$$0-A_1 \leq 0-A.$$

Эта область характеризуется уровнем потерь, не превышающим размеры чистой прибыли предприятия в интервале 0-A. Коэффициент риска $H_2 = H_0 - A_1$ во второй области находится в пределах 0-25%. В этой области предприятие рискует тем, что в худшем случае не получит чистой прибыли. Возможны незначительные потери, но основная часть чистой прибыли все-таки будет получена [13].

3. Область повышенного риска

$$A_1-B_1 \leq 0-B.$$

Она характеризуется уровнем потерь, не превышающим размеры расчетной прибыли. Коэффициент риска $H_3 = H_{A_1-B_1}$ в третьей области находится в пределах 25-50%. В этой области возможно осуществление производственной деятельности предприятия, в том числе, за счет полученных банковских кредитов на срок до одного года за минусом ссуд, гарантированных правительством. Предприятие рискует тем, что в результате своей деятельности оно произведет покрытие всех затрат (рентные платежи, коммунальные платежи, накладные расходы), а в лучшем случае – получит прибыль намного меньше расчетного уровня.

4. Область критического риска

$$B_1 - B_1 \leq 0 - B.$$

В границах этой области возможны потери, величина которых больше размеров расчетной прибыли, но не превышает общей валовой прибыли. Коэффициент риска $H_4 = H_{B_1-B_1}$ в четвертой области находится в пределах 50–75%. В этой области предприятие может осуществлять различные виды

лизинга: оперативный, лизинг недвижимости, финансовый лизинг. Такой риск нежелателен, поскольку предприятие подвергается опасности потерь своей выручки от данных операций.

5. Область недопустимого риска

$$B_1 - \Gamma_1 \leq 0 - \Gamma.$$

В границах этой области возможны потери, близкие к размеру собственных средств, то есть наступление полного банкротства предприятия. В этом случае просроченная задолженность по ссудам составит 100%, и большой риск связан также с вложением денежных средств. Коэффициент риска $H_5 = H_{B_1-\Gamma_1}$ находится в пределах 75–100% в пятой области.

Для определения уровня риска Y_p^{max} в деятельности ДЭП используются статистические данные за ряд лет, представленные в таблице 5. Частота возникновения потерь предприятия в динамике составила: $f_{общ}^0 = 0,8$ в 2013 г., $f_{общ}^0 = 0,7$ в 2014 г., $f_{общ}^0 = 0,75$ в 2015 г.

Это соответствует схеме частот возникновения потерь во второй – пятой областях риска (за исключением безрисковой области) с распределением в точках A_1, B_1, V_1, Γ_1 согласно таблицы 5. Уровень риска Y_p^{max} определяется по следующей формуле:

$$Y_p^{max} = I - \frac{Y1(n-1)+Y2(n-2)+\dots+Yn-1}{50(n-1)},$$

где Y_p^{max} – уровень риска за определенный период времени;

n – число единиц совокупности;

$Y_{1,2,\dots,n}$ – удельный вес частоты возникновения потерь $f_{общ}^0$ [13].

$$Y_{p\ 2013} = \left(1 - \frac{70}{50(4-1)}\right) \times 100\% = 53,3\%$$

$$Y_{p\ 2014} = \left(1 - \frac{68}{50(4-1)}\right) \times 100\% = 54,7\%$$

$$Y_{p\ 2015} = \left(1 - \frac{79}{50(4-1)}\right) \times 100\% = 47,3\%$$

Таким образом, использование статистического метода оценки финансового риска дорожно-эксплуатационного предприятия позволило выявить, что наибольшее его значение согласно показателю Y_p^{max} наблюдается в 2014 г. (54,7%). За период анализа финансовые риски объекта исследования достаточно велики, что подтверждается также результатами расчетов риска финансовой неустойчивости предприятия.

Таблица 5

Определение уровня риска

Очередность по областям риска	Номер в ранжированном нисходящем ряду	Частота потерь $f^0_{\text{общ}}$ по очередности определения								
		2013 г.			2014 г.			2015 г.		
		Частота возникновения потерь $f^0_{\text{общ}}$	В % к безрисковой области	Расчетная графа (гр.2*гр.4)	Частота возникновения потерь $f^0_{\text{общ}}$	В % к безрисковой области	Расчетная графа (гр.2*гр.7)	Частота возникновения потерь $f^0_{\text{общ}}$	В % к безрисковой области	Расчетная графа (гр.2*гр.10)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.Область минимального риска	0	0,35	44	-	0,35	50	-	0,32	42	-
2.Область повышенного риска	1	0,37	46	46	0,27	38	38	0,33	44	44
3.Область критического риска	2	0,05	6	12	0,04	6	12	0,05	7	14
4.Область недопустимого риска	3	0,03	4	12	0,04	6	18	0,05	7	21
Всего:		0,8	100%	70	0,7	100%	68	0,75	100%	79

Оценка риска банкротства предприятия
 Финансовой несостоятельностью или банкротством является признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты надлежащего исполнения [5].

В настоящее время существуют как западные, так и отечественные модели прогнозирования банкротства предприятий. Рассмотрим наиболее известные из них.

Широкое распространение в западных методиках прогнозирования риска банкротства нашли модели, разработанные экономистами Альтманом, Лисом и Таффлером. Проведем апробацию указанных моделей в деятельности дорожно-эксплуатационного предприятия.

Двухфакторная модель Альтмана

В модели учитываемым фактором риска является возможность необеспечения заемных средств собственными в будущем периоде.

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{\text{тл}} + 0,0579K_{\text{зс}},$$

где $K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности;
 $K_{\text{зс}}$ – коэффициент капитализации.

Расчет значений коэффициентов данной модели представлен в таблице 6. Коэффициенты определяются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1).

Интерпретация результатов:

$Z < 0$ – вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения Z ;

$Z = 0$ – вероятность банкротства равна 50%;

$Z > 0$ – вероятность банкротства больше 50% и возрастает по мере увеличения рейтингового числа Z .

Таблица 6

Показатели, вошедшие в двухфакторную модель Альтмана

Показатель	Способ расчета	Комментарий
$K_{тл}$	$\frac{\text{стр. 290}}{\text{стр.}(610+620+630+660)}$	Показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства
$K_{зс}$	$\frac{\text{стр. (590+690)}}{\text{стр. 490}}$	Показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 рубль вложенных в активы собственных средств

Для объекта исследования расчет будет иметь следующий вид:

$$2013 \text{ г.: } Z = -0,3877 - 1,0736 \times 4,56 + 0,0579 \times 0,20 = -5,271736,$$

$Z < 0$ – вероятность банкротства меньше 50%.

$$2014 \text{ г.: } Z = -0,3877 - 1,0736 \times 1,86 + 0,0579 \times 0,67 = -2,345696,$$

$Z < 0$ – вероятность банкротства меньше 50%.

$$2015 \text{ г.: } Z = -0,3877 - 1,0736 \times 3,80 + 0,0579 \times 0,17 = -4,457537,$$

$Z < 0$ – вероятность банкротства меньше 50%.

Пятифакторная модель Альтмана

Данная модель используется для компаний, акции которых не котируются на бирже.

$$Z = 0,717X_1 + 0,874X_2 + 3,10X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5,$$

где X_1 – разность текущих активов и текущих пассивов / общая сумма всех активов;

X_2 – нераспределенная прибыль / общая сумма всех активов;

X_3 – прибыль до уплаты процентов и налогов / общая сумма всех активов;

X_4 – балансовая стоимость капитала / заемный капитал;

X_5 – выручка от реализации / общая сумма активов.

Расчет показателей, вошедших в данную модель, представлен в следующей таблице 7. Показатели определяются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1) и «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2).

Таблица 7

Показатели, вошедшие в пятифакторную модель Альтмана

Показатель	Способ расчета	Комментарий
X_1	$\frac{\text{стр. (290 - 230 - 610 - 630 - 660)}}{\text{стр. 300}}$	Показывает долю чистого оборотного капитала в активах
X_2	$\frac{\text{стр. 190 Ф2}}{\text{стр. 300}}$	Показывает рентабельность активов по нераспределенной прибыли
X_3	$\frac{\text{стр. 140 Ф2}}{\text{стр. 300}}$	Показывает рентабельность активов по балансовой прибыли
X_4	$\frac{\text{стр. 490}}{\text{стр. (590 + 690)}}$	Коэффициент финансирования
X_5	$\frac{\text{стр. 010 Ф2}}{\text{стр. 300}}$	Показывает отдачу всех активов

Интерпретация результатов:

$Z < 1,23$ – вероятность банкротства высокая;

$Z > 1,23$ – вероятность банкротства малая.

Определим показатели для дорожно-эксплуатационного предприятия:

$$2013 \text{ г.: } Z = 0,717 \times 0,682 + 0,874 \times 0,002 + 3,10 \times 0,037 + 0,42 \times 5,03 + 0,995 \times 2,06 = 4,767742, Z > 1,23 \text{ – вероятность банкротства малая;}$$

$$2014 \text{ г.: } Z = 0,717 \times 0,72 + 0,874 \times 0,001 + 3,10 \times 0,018 + 0,42 \times 1,488 + 0,995 \times 1,94 = 3,050574, Z > 1,23 \text{ – вероятность банкротства малая;}$$

$$2015 \text{ г.: } Z = 0,717 \times 0,538 + 0,874 \times 0,0002 + 3,10 \times 0,017 + 0,42 \times 5,94 + 0,995 \times 1,92 = 4,843821, Z > 1,23 \text{ – вероятность банкротства малая.}$$

Модель Лиса

В этой модели факторы-признаки учитывают такие результаты деятельности, как ликвидность, рентабельность и финансовую независимость предприятия [17].

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4,$$

где X_1 – оборотный капитал / сумма активов;

X_2 – прибыль от реализации / сумма активов;

X_3 – нераспределенная прибыль / сумма активов;

X_4 – собственный капитал / заемный капитал.

Расчет показателей, вошедших в модель, представлен в таблице 8.

Показатели определяются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1) и «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2).

Таблица 8

Показатели, вошедшие в модель Лиса

Показатель	Способ расчета	Комментарий
X_1	$\frac{\text{стр. 050 Ф2}}{\text{стр. 690}}$	Доля оборотных средств в активах
X_2	$\frac{\text{стр. 290}}{\text{стр. (590 + 690)}}$	Рентабельность активов по прибыли от реализации
X_3	$\frac{\text{стр. 690}}{\text{стр. 300}}$	Рентабельность активов по нераспределенной прибыли
X_4	$\frac{\text{стр. 010 Ф2}}{\text{стр. 300}}$	Коэффициент покрытия по собственному капиталу

Интерпретация результатов:

$Z < 0,037$ – вероятность банкротства высокая;

$Z > 0,037$ – вероятность банкротства малая.

Для исследуемого ДЕП:

$$2013 \text{ г.: } Z = 0,063 \times 0,25 + 0,092 \times 4,15 + 0,057 \times 0,15 + 0,001 \times 2,06 = 0,40816,$$

$Z > 0,037$ – вероятность банкротства малая;

$$2014 \text{ г.: } Z = 0,063 \times 0,15 + 0,092 \times 1,78 + 0,057 \times 0,38 + 0,001 \times 1,94 = 0,19681,$$

$Z > 0,037$ – вероятность банкротства малая;

$$2015 \text{ г.: } Z = 0,063 \times 0,51 + 0,092 \times 3,8 + 0,057 \times 0,14 + 0,001 \times 1,92 = 0,39163,$$

$Z > 0,037$ – вероятность банкротства малая.

Модель Таффлера

В целом по содержательности и набору факторов-признаков модель Таффлера ближе к российским реалиям, чем модель Лиса.

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4,$$

где X_1 – прибыль от реализации / краткосрочные обязательства;

X_2 – оборотные активы / сумма обязательств;

X_3 – краткосрочные обязательства / сумма активов;

X_4 – выручка от реализации / сумма активов.

Расчет показателей, вошедших в модель, представлен в следующей таблице 9.

Показатели определяются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1) и «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2).

Таблица 9

Показатели, вошедшие в модель Таффлера

Показатель	Способ расчета	Комментарий
X_1	$\frac{\text{стр. 050 Ф2}}{\text{стр. 690}}$	Коэффициент покрытия
X_2	$\frac{\text{стр. 290}}{\text{стр. (590 + 690)}}$	Коэффициент покрытия
X_3	$\frac{\text{стр. 690}}{\text{стр. 300}}$	Доля обязательств
X_4	$\frac{\text{стр. 010 Ф2}}{\text{стр. 300}}$	Рентабельность всех активов

Интерпретация результатов:

$Z > 0,3$ – малая вероятность банкротства;

$Z < 0,2$ – высокая вероятность банкротства.

Рассчитаем показатели для объекта исследования:

$$2013 \text{ г.: } Z = 0,53 \times 0,25 + 0,13 \times 4,15 + 0,18 \times 0,15 + 0,16 \times 2,06 = 1,0286,$$

$Z > 0,3$ – малая вероятность банкротства;

$$2014 \text{ г.: } Z = 0,53 \times 0,15 + 0,13 \times 1,78 + 0,18 \times 0,38 + 0,16 \times 1,94 = 0,6897,$$

$Z > 0,3$ – малая вероятность банкротства;

$$2015 \text{ г.: } Z = 0,53 \times 0,51 + 0,13 \times 3,8 + 0,18 \times 0,14 + 0,16 \times 1,92 = 1,0967,$$

$Z > 0,3$ – малая вероятность банкротства.

Двухфакторная модель прогнозирования банкротства

Данная модель дает возможность оценить риск банкротства предприятий среднего класса производственного типа [9].

$$Z = 0,3872 + 0,2614K_{\text{тл}} + 1,0595K_{\text{фн}}$$

в данной формуле $K_{\text{фн}}$ – коэффициент финансовой независимости.

Расчет коэффициентов, вошедших в модель, представлен в таблице 10. Коэффициенты определяются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1).

Таблица 10

Показатели, вошедшие в отечественную двухфакторную модель

Показатель	Способ расчета	Комментарий
$K_{\text{тл}}$	$\frac{\text{стр. 290}}{\text{стр. (610 + 620 + 630 + 660)}}$	Показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства
$K_{\text{фн}}$	$\frac{\text{стр. 490}}{\text{стр. 700}}$	Показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования

Интерпретация результатов:
 $Z < 1,3257$ – вероятность банкротства очень высокая;
 $1,3257 < Z < 1,5457$ – вероятность банкротства высокая;
 $1,5457 < Z < 1,7693$ – вероятность банкротства средняя;
 $1,7693 < Z < 1,9911$ – вероятность банкротства низкая;
 $Z > 1,9911$ – вероятность банкротства очень низкая.

Определим показатели модели для до-
 рожно-эксплуатационного предприятия:

2013 г.: $Z = 0,3872 + 0,2614 \times 4,56 + 1,0595 \times$
 $\times 0,83 = 2,458585,$

$Z > 1,9911$ – вероятность банкротства
 очень низкая;

2014 г.: $Z = 0,3872 + 0,2614 \times 1,86 + 1,0595 \times$
 $\times 0,60 = 1,509104,$

$1,3257 < Z < 1,5457$ – вероятность бан-
 кротства высокая;

2015 г.: $Z = 0,3872 + 0,2614 \times 3,80 + 1,0595 \times$
 $\times 0,83 = 2,259905,$

$Z > 1,9911$ – вероятность банкротства
 очень низкая.

*Четырехфакторная модель прогнози-
 рования банкротства*

Модель разработана для прогнозирова-
 ния риска финансовой несостоятельности
 предприятий [17].

$$Z = 8,38X_1 + X_2 + 0,054X_3 + 0,63X_4,$$

где X_1 – чистый оборотный капитал / общая
 сумма активов;

X_2 – чистая прибыль / собственный ка-
 питал;

X_3 – выручка от реализации / общая сум-
 ма активов;

X_4 – чистая прибыль / интегральные за-
 траты.

Расчет показателей, вошедших в мо-
 дель, представлен в следующей таблице 11.

Показатели определяются на основании
 «Бухгалтерского баланса» (форма № 1),
 «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2)
 и «Отчета о движении денежных средств»
 (форма № 4).

Таблица 11

Показатели, вошедшие в отечественную четырехфакторную модель

Показатель	Способ расчета	Комментарий
X_1	<u>стр. (290 – 230 – 610 – 620 – 630 – 660)</u> стр. 300	Доля чистого оборотного капитала на единицу активов
X_2	<u>стр. 190 Ф2</u> стр. 490	Рентабельность собственного капитала
X_3	<u>стр. 010 Ф2</u> стр. 300	Коэффициент оборачиваемости акти- вов
X_4	<u>стр. 190 Ф2</u> стр. (020 + 030 + 040) Ф4	Норма прибыли

Интерпретация результатов:
 $Z < 0$ – вероятность банкротства макси-
 мально (90-100%);
 $0 < Z < 0,18$ – вероятность банкротства
 высокая (60-80%);
 $0,18 < Z < 0,32$ – вероятность банкрот-
 ства средняя (35-50%);
 $0,32 < Z < 0,42$ – вероятность банкрот-
 ства низкая (15-20%);
 $Z > 0,42$ – вероятность банкротства ми-
 нимальна (до 10%).

2013 г.: $Z = 8,38 \times 0,53 + 0,0026 + 0,054 \times$
 $\times 2,43 + 0,63 \times 0,0007 = 4,576,$

$Z > 0,42$ – вероятность банкротства ми-
 нимальна (до 10%);

2014 г.: $Z = 8,38 \times 0,33 + 0,0026 + 0,054 \times$
 $\times 1,94 + 0,63 \times 0,0007 = 2,873,$

$Z > 0,42$ – вероятность банкротства ми-
 нимальна (до 10%);

2015 г.: $Z = 8,38 \times 0,40 + 0,0002 + 0,054 \times$
 $\times 1,92 + 0,63 \times 0,00009 = 3,456,$

$Z > 0,42$ – вероятность банкротства ми-
 нимальна (до 10%).

Таким образом, определив вероятность
 банкротства ДЭП по рассмотренным моде-
 лям, можно сделать вывод, что предприятие
 находится в стабильном финансовом состо-
 янии, вероятность банкротства является не-
 значительной. Лишь по двухфакторной мо-

дели прогнозирования банкротства за 2014 г. риски банкротства предприятия оказались высокими, что может быть связано с одно-временным ростом уровня финансового риска в данном периоде, а также недостаточностью информационной базы исследования, которую предполагает данная модель.

Управление рисками в деятельности предприятия

В данной части исследования остановимся на возможных управленческих решениях при возникновении финансовых рисков в деятельности ДЕП.

События, характеризующиеся небольшими и частыми убытками, могут возникать как следствие мелких неполадок или текущих колебаний финансовых показателей. Обычно такие убытки легко предсказуемы, и их величина в конкретный период времени близка к среднему значению. Поэтому средства по компенсации последствий рисков могут быть зарезервированы в бюджете предприятия на очередной финансовый год в размере их усредненного значения.

События, характеризующиеся средними убытками, возникают существенно реже. К ним обычно приводят серьезные, но временные и устранимые, повреждения технических систем или, например, невыполнение договорных обязательств по части контрактов, заключенных предприятием. При стратегическом планировании для учета таких убытков также используют их среднюю величину, а при текущем – делают поправку на максимальную величину, которая когда-либо имела место или может быть спрогнозирована теоретическими методами [14].

Редкие и катастрофические события угрожают самому существованию предприятия, но могут и не произойти. При принятии управленческих решений относительно таких рисков руководствуются максимальным приемлемым размером ущерба.

Финансирование риска подразумевает поиск и мобилизацию денежных ресурсов для осуществления превентивных мероприятий и предотвращения убытков от наступления неблагоприятных событий. В общем случае финансирование риска включает три главные статьи расходов:

- дособытийное финансирование (отвлечение части средств предприятия на организацию резервных фондов или уплату страховых взносов до того, как произойдут непредвиденные события);

- затраты на компенсацию убытков для состоявшихся рисков (послесобытийное финансирование, которое возникает как необходимость оплаты возникших убытков);

- административные расходы по управлению риском (текущее финансирование).

В зависимости от выбранного метода различают следующие основные источники финансирования мероприятий по управлению риском:

- средства, учитываемые в составе себестоимости продукции (работ, услуг);

- собственные средства предприятий, в том числе, уставный фонд и резервы, формируемые из прибыли;

- внешние источники: кредиты, дотации и займы;

- страховые фонды;

- фонды самострахования.

Снижение риска может финансироваться из собственных средств предприятия или себестоимости. Финансирование мероприятий по снижению риска уменьшает вероятность неблагоприятных ситуаций или ограничивает ущерб в случае их наступления. Однако если риски все же возникли, то все убытки предприятие вынуждено компенсировать из своих средств [16].

Сохранение риска подразумевает формирование специальных фондов самострахования предприятия из прибыли. Средства при этом остаются под его контролем, а дособытийное финансирование риска сводится к уменьшению размера будущей прибыли. В рискованных ситуациях компенсация убытков осуществляется из накопленных фондов самострахования. Если же убытки превысят запланированный уровень, то предприятию придется изыскивать дополнительные средства для их возмещения.

Решения риск-менеджмента приводят к перераспределению денежных потоков внутри субъекта хозяйствования. Поэтому при выборе метода управления риском необходимо рассматривать все три вида финансирования – дособытийное, послесобытийное и текущее с учетом графика платежей во времени.

Дособытийное финансирование имеет наибольший удельный вес в общей структуре затрат предприятия. В этом случае происходит отчисление части его средств на оплату страховых премий и формирование фонда риска.

Послесобытийное финансирование заключается в получении средств на компен-

сацию убытков. Если средства поступают из страховых фондов или фонда риска предприятия, то направление их движения противоположно таковому при дособытийном финансировании. Приток средств из внешних фондов компенсирует их отток в виде убытков при наступлении страхового случая. Убытки по рискам, не защищенным страхованием или превышающие запланированный размер при самостраховании, должны компенсироваться из собственных средств субъекта либо из дополнительных источников.

Текущее же финансирование следует равномерно распределять по финансовым периодам и учитывать при анализе эффективности деятельности предприятия с использованием коэффициентов дисконтирования.

Резервирование средств (самострахование), как способ снижения отрицательных последствий рисков событий, состоит в том, что предприятие создает обособленные фонды возмещения убытков непредвиденных ситуаций за счет части собственных оборотных средств. Оно становится необходимым в следующих случаях:

- когда очевидна экономическая выгода от его использования по сравнению с другими методами управления риском;
- когда невозможно обеспечить требуемое снижение или покрытие рисков в рамках других методов управления [13].

Первая ситуация может реализоваться тогда, когда при анализе страхового рынка выясняется, что размер премии, которую необходимо заплатить по страхованию рисков, является чрезмерным. Проведение же предупредительных мероприятий дает малый эффект при больших затратах.

Вторая ситуация может возникнуть, если риски предприятия являются очень крупными и покрыть их полностью в рамках отдельной страховой компании или даже их группы не представляется возможным. Вообще, большинство страховых покрытий являются неполными, и финансовая компенсация может не соответствовать всем произошедшим убыткам.

Одной из важнейших характеристик метода резервирования средств, определяющих его место в системе мер по снижению риска и область его рационального применения, является требуемый в каждом конкретном случае объем запасов. Поэтому в процессе оценки эффективности, выбора и

обоснования вариантов снижения риска посредством резервирования необходимо определить оптимальный (т. е. минимальный, но достаточный для покрытия убытков) размер запасов. А основным источником возмещения потерь от наступления риска служит прибыль.

Преимущества самострахования можно подразделить на две группы: экономические и управленческие. Экономические преимущества состоят в следующем:

- экономия на страховых премиях, позволяющая снизить затраты и увеличить прибыль;
- получение дополнительного дохода на капитал при отказе от уплаты страховых премий при инвестировании сохраненных средств;
- экономия за счет более тщательного анализа прошлых убытков.

Экономия, которую можно получить при отказе от уплаты страховых премий, не так уж мала. Такая выгода особенно ощутима при страховании небольших, но частых, хорошо прогнозируемых убытков в разумные промежутки времени. Страхование в этом случае превращается в обмен деньгами между сторонами за исключением того, что страхователь дополнительно финансирует расходы на ведение дела и прибыль страховщика, которые могут составить более 50% суммы страховой премии.

С точки зрения эффективности менеджмента самострахование также обладает определенными преимуществами. Они связаны с ростом гибкости в управлении риском, сохранением контроля над денежными средствами и контролем качества дополнительного сервиса.

К недостаткам самострахования следует отнести дополнительные организационные затраты, недооценку уровня возможного риска, влияние инфляции на средства резервного фонда [2].

Таким образом, для объекта исследования целесообразно создание фонда самострахования (фонда риска) для дособытийного финансирования рисков ситуаций. Кроме того, в текущей деятельности предприятия необходимо предусмотреть средства, учитываемые в составе себестоимости работ (услуг). Эти средства будут являться еще одним источником финансирования рисков. Согласно зарубежным рекомендациям, самострахование должно составлять 5–10% ежегодной прибыли предприятия, но

не более 25% и не менее 10% от его уставного капитала. Для ДЭП отчисления в резервный фонд рекомендуется производить в 10-ти процентном размере годовой прибыли от реализации работ (услуг).

Экономические эффекты управления рисками на предприятии

При проведении мероприятий по резервированию финансовых рисков в деятельности дорожно-эксплуатационного предприятия необходимо спрогнозировать их экономическую выгодность и целесообразность.

1. Экономический эффект резервирования по показателям выручки от реализации работ (услуг) [7].

Определим годовую прогнозную выручку от реализации с учетом факторов риска:

$$B'_{PR} = B_{P_{2015z}} - R'_{Ci}$$

где B'_{PR} – прогнозная выручка от реализации работ (услуг) предприятия (тыс. руб.);

$B_{P_{2015z}}$ – выручка от реализации работ (услуг) предприятия в 2015 году (тыс. руб.);

R'_{Ci} – величина рисков в стоимостном выражении (тыс. руб.).

$$B'_{PR} = 18\,680 \text{ тыс. руб.} - 389,106 \text{ тыс. руб.} = 18\,290,894 \text{ тыс. руб.}$$

Далее рассчитаем выручку от реализации после мероприятия резервирования рисков:

$$B''_{PR} = B'_{PR} - R''_{Ci}$$

где B''_{PR} – выручка от реализации работ (услуг) предприятия после мероприятия резервирования рисков с учетом снижения их доли (тыс. руб.);

R''_{Ci} – величина рисков в стоимостном выражении после мероприятия резервирования рисков с учетом снижения их доли (тыс. руб.).

Величина рисков в стоимостном выражении после мероприятия резервирования рисков с учетом снижения их доли определяется по формуле:

$$R''_{Ci} = R'_i \times B'_{PR}$$

где R''_{Ci} – величина рисков в стоимостном выражении после мероприятия резервирования рисков с учетом снижения их доли (тыс. руб.);

R'_i – риск i -го вида в количественном выражении после мероприятия резервирования рисков с учетом снижения доли риска (доли единиц).

$$R''_{Ci} = 0,0292 \times 18\,290,894 \text{ тыс. руб.} = 534,094 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда величина выручки от реализации после резервирования рисков составит:

$$B''_{PR} = 18\,290,894 \text{ тыс. руб.} - 534,094 \text{ тыс. руб.} = 17\,756,8 \text{ тыс. руб.}$$

2. Экономический эффект резервирования по показателям себестоимости производства и реализации работ (услуг).

Определим годовую прогнозную себестоимость производства и реализации работ (услуг) предприятия с учетом факторов риска:

$$C'_{CR} = C_{C_{2015z}} + R'_{Ci}$$

где C'_{CR} – прогнозная себестоимость производства и реализации работ (услуг) предприятия (тыс. руб.);

$C_{C_{2015z}}$ – себестоимость производства и реализации (услуг) предприятия в 2015 году (тыс. руб.);

R'_{Ci} – величина рисков в стоимостном выражении (тыс. руб.).

$$C'_{CR} = 17\,978 \text{ тыс. руб.} + 389,106 \text{ тыс. руб.} = 18\,367,106 \text{ тыс. руб.}$$

Сравним прогнозную выручку

$$B'_{PR} (18\,290,894 \text{ тыс. руб.})$$

с прогнозной себестоимостью

$$C'_{CR} (18\,367,106 \text{ тыс. руб.}),$$

следует отметить возможное наличие убытков при осуществлении производственной деятельности ДЭП в размере (-76,212) тыс. руб., что связано с негативным воздействием на предприятие финансовых рисков.

Далее рассчитаем себестоимость производства и реализации работ (услуг) объекта исследования после проведения мероприятия резервирования рисков.

$$C''_{CR} = C'_{CR} - R''_{Ci}$$

где C''_{CR} – себестоимость производства работ (услуг) предприятия после мероприятия резервирования рисков с учетом снижения их доли (тыс. руб.);

R''_{Ci} – величина рисков в стоимостном выражении после мероприятия резервирования рисков с учетом снижения их доли (тыс. руб.).

Величина рисков в стоимостном выражении после мероприятия резервирования рисков с учетом снижения их доли определяется по формуле:

$$R''_{Ci} = R'_i \times C'_{CR}$$

где R''_{Ci} – величина рисков в стоимостном выражении после мероприятия резервирования рисков с учетом снижения их доли (тыс. руб.);

R'_i – риск i -го вида в количественном выражении после мероприятия резервирования рисков с учетом снижения доли риска (доли единиц).

$$R''_{Ci} = 0,0292 \times 18\,367,106 \text{ тыс. руб.} = 536,320 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда величина себестоимости производства работ (услуг) предприятия после резервирования рисков с учетом снижения их доли составит:

$$C''_{CR} = 18\,367,106 \text{ тыс. руб.} - 536,320 \text{ тыс. руб.} = 17\,830,786 \text{ тыс. руб.}$$

Теперь спрогнозируем эффекты для дорожно-эксплуатационного предприятия по показателям выручки и себестоимости производства и реализации работ (услуг), которые могут быть получены после проведения процедуры резервирования рисков (таблица 12).

При учете данных затрат в составе себестоимости разница между прогнозной выручкой до проведения мероприятия и прогнозной себестоимостью после резервирования будет равна 460,10 тыс. руб.

(18 290,89 тыс. руб. – 17 830,79 тыс. руб.).

Для сравнения: более ранние расчеты показали вероятные убытки в деятельности предприятия от воздействия рисков в размере (-76,212) тыс. руб. Если же рассматривать вариант резервирования средств при компенсации негативного влияния финансовых рисков из доходов ДЭП, не закладывая указанные затраты в себестоимость, то в таком случае предполагается снижение выручки предприятия на (-534,09) тыс. руб., что равно величине финансового риска в стоимостном выражении, найденной от годовой выручки. Следовательно, объекту исследования целесообразнее учитывать затраты по рискам в составе себестоимости производства и реализации работ (услуг), а регулярные отчисления в фонд риска производить в размере 10% годовой прибыли от реализации (т. е. по результатам расчетов около 46 тыс. руб. в год).

Таблица 12

Прогнозные экономические эффекты от резервирования рисков для дорожно-эксплуатационного предприятия

Показатели	До мероприятия (с учетом влияния рисков факторов), тыс. руб.	После мероприятия (с учетом снижения влияния рисков факторов), тыс. руб.	Экономический эффект, тыс. руб.
Прогнозная выручка от реализации работ (услуг)	18 290,89	17 756,80	-534,09
Прогнозная себестоимость производства и реализации работ (услуг)	18 367,11	17 830,79	-536,32
Прогнозные выручка и себестоимость, обеспечивающие оптимальный эффект при резервировании рисков	18 290,89	17 830,79	460,10

Из расчетных данных таблицы 12 следует, что резервирование рисков позволит ДЭП сократить свои текущие производственные затраты на 536,32 тыс. руб., что составит величину финансового риска в стоимостном выражении, определенную от годовой себестоимости производства и реализации работ (услуг).

Заключение

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что рыночное поведение хозяйствующих субъектов основывается на индивидуальной программе деятельности, реализуемой ими «на свой страх и риск» в рамках возможностей, предоставляемых законодательством. Каждый участник рынка изна-

чально лишен заранее известных, однозначно заданных параметров, гарантирующих успех. Риск предпринимательской деятельности, как правило, связан с получением значимых результатов нетрадиционными методами, а способность рисковать служит одной из составляющих достижения ее эффективности. В этом проявляется конструктивная функция предпринимательских рисков. Если же решения принимаются в условиях неполной информации, без должного учета закономерностей развития явлений, то тогда риск может выступать в качестве дестабилизирующего фактора [8].

Таким образом, наряду с вероятностной характеристикой риска при положительных или отрицательных последствиях результата предпринятого выбора, его также можно рассматривать как неотъемлемый элемент самого предпринимательства, поскольку по мере развития рыночной деятельности увеличивается и число рисков факторов. Наличие предпринимательских рисков – это оборотная сторона экономической свободы. Свободе одних субъектов хозяйствования одновременно сопутствует свобода других участников, следовательно, в рыночных отношениях возрастают неопределенность и предпринимательские риски. Устранить будущую неопределенность в предпринимательской деятельности, как части объективной действительности, не представляется возможным. Поэтому важной задачей здесь является профессиональное управление рисками, основанное на адекватных методах их оценки и анализа.

Список литературы

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М.: Дело и сервис, 1999. – 112 с.
3. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталев Е.Ю. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 176 с.
4. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 225 с.
5. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010. – 536 с.
6. Мусатова Т.Е. Формирование механизма эффективного развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса: дис. ... канд. экон. наук. – Пенза, 2004. – С. 68-74.
7. Мусатова Т.Е. Прогнозирование объемов дорожно-эксплуатационных работ предприятия на основе сезонных колебаний // Актуальные проблемы экономики и управления предприятием в современных рыночных условиях: заочн. конф. РАЕ [Электронный ресурс]. – URL: <http://econf.rae.ru/article/9582> (дата обращения: 06.11.2015).
8. Мусатова Т.Е., Сироткин И.В., Хрусталев Б.Б. Основные направления эффективного инвестиционно-инновационного развития предприятий строительного комплекса: монография. – Пенза: Изд-во Пенз. ун-та арх-ры и стр-ва, 2005. – 188 с.
9. Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2010. – 633 с.
10. Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 288 с.
11. Резниченко В.Ю., Цыганкова И.В. Управление финансовыми рисками банка: учеб. пособие. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 228 с.
12. Харламов А.И., Башина О.Э., Бабурин В.Т. Общая теория статистики. Статистическая методология в изучении коммерческой деятельности: учебник. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 296 с.
13. Хохлов Н.В. Управление риском: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
14. Чернов В.А. Анализ коммерческого риска. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 128 с.
15. Чернова Г.В. Практика управления рисками на уровне предприятия: учеб.-метод. пособие. – СПб.: Питер, 2000. – 176 с.
16. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – 7-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2009. – 544 с.
17. Яковлева И.Н. Как оценивать финансовые риски компании на базе бухгалтерской отчетности // Справочник экономиста. – 2008. – № 5.

УДК 338.27

ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В УСЛОВИЯХ СЕГОДНЯШНЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Писаревская Е.В, Агафонова М.С.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: 79056444759@ya.ru*

Определены проблемы в целом, выделены актуальность и цель статьи. Выделены основные факторы конкурентоспособности интегрированных образований. Выявлена главная особенность кластерного подхода к территориальному развитию. Изучены инновационные кластеры и определено, что они являются сложной, открытой, нелинейной самоорганизующейся системой средового типа, моделирование внутренней среды которой может осуществляться с позиций методологии сетевого анализа. Выяснены институциональные структуры, сложившиеся в рамках мультикластера, дают увеличению и эволюционированию институциональных изменений на территории их расположения. На основе анализа приведены этапы мультикластера.

Ключевые слова: факторы конкурентоспособности, интегрированное образование, инновация, кластер, методология, мультикластер.

ORGANIZATION OF INNOVATION CLUSTERS IN THE RUSSIAN ECONOMY TODAY

Pisarevskaya E.V., Agafonova M.S.

*Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: 79056444759@ya.ru*

Identified the problem as a whole, highlighted the relevance and purpose of the article. The basic factors of competitiveness of integrated entities. Revealed the main feature of the cluster approach to territorial development. Explore innovative clusters and determined that they are complex, open, non-linear self-organizing system of environmental type, which is modeling the internal environment can be done from the standpoint of the methodology of network analysis. Clarified the institutional structure established in the framework of multiklastera yield increase and evolve institutional changes in the territory of their location. Based on the analysis given multiklastera stage.

Keywords: competitive factors, integrated education, innovation, cluster, methodology, multiklastera.

Актуальность статьи представляет собой образование и изменение инновационных кластеров, как региональных экономических систем.

Цель статьи состоит в научном подтверждении теоретико-методологического подхода к главному смыслу кластерных образований.

Начало XXI века отметилось переходом мировой экономики к новому постиндустриальному хозяйственному порядку, для которого заметно крупное разделение труда, информатизация экономического пространства и высокие показатели роста научного знания, а также изменения в смысле институциональной среды социально-экономических взаимодействий. Одной из основных мыслей современного этапа развития человеческой культуры выступает причина противоречивых процессов глобализации и регионализации мировой экономики, актуализирующий поиск источников повышения конкурентоспособности российской экономики в области инновационных технологий и новых форм региональной организации производства. Необычность статьи состоит в подтверждении теоретико-мето-

дологического подхода к теме кластерных образований, а также в исследование на базе полученных выводов практических предложений касательно темы, форм и методов организации инновационных кластеров с учетом качеств обширной организации сегодняшней российской экономики [1].

Исполнение потенциала постиндустриального хозяйственного уклада на рубеже XIX-XX вв. привела к развитию «экономики знаний», или «экономики, основанной на знаниях». В условиях экономики знаний наибольшую добавленную стоимость производят фирмы, находящиеся в начале технологического ряда, а широкое массовое хозяйствопокупательских товаров появляется в «новые мастерские мира», характеризующиеся низкой стоимостью труда как причина хозяйства. Для экономики знаний характерен переход к инновационному типу управления, при котором финансовые ресурсы остаются основой создания экономических благ, а экономический рост достигается на основе эффективного использования невещественных моментов – информации и технологий. Главными причинами возможности фирмы, региональных образо-

ваний и государства становится людской капитал, выдающийся базой процессов производства и коммерциализации инноваций, а также организационные механизмы перевода технологий и научно-технического объединения. Конкурентные достоинства инновационных кластеров являются достижением единства причин конкурентоспособности объединённых образований, сформировавшихся на прошлых периодах их изменения.

Главные факторы конкурентоспособности объединённых образований на различных этапах эволюции территориальных экономических систем:

1. Индустриальные соединения промышленности – снижение уровня неопределенности и транзакционных издержек на основе географического объединения быстрой реакции на инновации конкурентов.

2. Инновационные промышленные зоны – снижение уровня неопределенности и транзакционных издержек с использованием формальных институтов и на основе заключения открытых контрактов с участниками объединённого образования о сотрудничестве (трансферт технологий).

3. Территориальные инновационные сети – снижение уровня неопределенности и транзакционных издержек с использованием неформальных институтов (формирование социального капитала).

4. Инновационные кластеры – совместная деятельность в рамках сетевых механизмов научно-технического сотрудничества (формирования институциональной среды инновационного развития)

Инновационный кластер является сложной, открытой, самоорганизующейся системой среднего типа, имитации внутренней среды которой может осуществляться с положения методологии сетевого анализа. Сетевой анализ институциональной среды инновационного кластера позволяет:

1. выявить влияние разноформатных отношений между экономическими представителями кластера на конкурентоспособность и продуктивность кластера в целом;

2. оценить результат для кластера изменений в институциональной среде региона основания;

3. выявить основные и дополнительные институты кластера;

4. обосновать подходящую структуру организации коммуникационных путей кластера.

Со стороны единства и соответствия организационных дел выявлено две формы региональных экономических приемов, владеющих возможностью к развитию инновационных кластеров как технологического центра формирования мультикластеров. К первой форме причисляются соединение возможных кластеров высокотехнологичных производств, содержащих целый спектр сходных экономических систем в главных для региона образах экономических действий, с потребностью содержащих наряду с организацией готовой продукции территориальное природопользование и восстановление природной среды. Ко второй форме экономических средств относятся сочетание регионально – производственных машин, развитых в согласии с правилами прошлых технологических устройств, сжато работающих вместе в условиях некоторых технологических устройств или производственных систем. Похожий доступ разрешил увеличить действующую на данный момент группировку кластеров с учетом отраслевой специфики и выявить природопользовательский мультикластер. Природопользовательские мультикластеры обладают интегрированием в рамках экономических средств региона организаций, которые делают похожие типы экономической деятельности (добывающие и перерабатывающие) и используют технологии прошлых технологических видов вместе с технологическими инновациями [2].

Главной особенностью кластерного подхода к региональному развитию является полное исследование пространственных, организационных и институциональных моментов конкурентоспособности. Развитие инновационных кластеров является одним из основных моментов успеха политики полной совершенствования региональных экономических систем российских регионов. Нынешняя идея кластера основана на положениях, высказанных М. Портером, рассматривавшим кластер как основной момент конкурентоспособности региональной экономики и представившим определение его смысла.

Интегрирование данных типов деятельности единым научно-технологическим центром в виде инновационного кластера разрешает на базисе современных инновационных технологий сделать основу для технологического перевооружения организации и развитие единой организационной среды,

содействующей научно-технической и маркетинговой кооперации организаций.

Несмотря на значительные исследования отечественных и зарубежных экономистов кластерный подход к образованию стратегии регионального развития остается недостаточно изученным. Современные объяснения кластерных образований связаны преимущественно с исследованием их роли в социально-экономическом развитии региона размещения. Исследование инновационных кластеров с использованием формы «тройной спирали» позволило выявить взаимосвязь между периодами изменения объединённого образования и жизненным циклом инноваций. Многоступенчатый состав участников договорных отношений в составе кластера может быть разделен:

1. «государство» (органы государственной власти и местного самоуправления);

2. «бизнес» (коммерческие организации независимо от вида экономической деятельности);

3. «университеты» (некоммерческие организации, осуществляющие образовательную и научно-исследовательскую деятельность и наделенные правом ведения предпринимательской деятельности в рамках установленных целей и задач).

Перечисленные представители кластера вступают в определенные и неопределенные неполные контракты, которые предугадывают совмещенный характер институциональной организации, а также двух- или трехсторонний отдел. Исследование кластера позволяет сделать вывод, от периода жизненного цикла основных и системных инноваций, определяющих технологический центр объединённого образования, важными становятся отношения с участием разного состава типов кластера. На этапе производства инноваций преимущество принадлежит отношениям «государство-университет», на этапе насаждения инноваций – отношениям «университет-бизнес», на этапе платности инноваций и их преобразований в традиции – отношениям «бизнес-государство». Исполнение инновационного развития в условиях кластерного интегрирования определяет то, что коммерциализация инноваций и их изменения в установление возбуждения момента нового цикла инноваций, тем самым инновационное развитие получает постоянный образ. Для осуществления инновационной возможности кластера контрактные отноше-

ния с участием его представителей должны строиться определенным составом институтов, ориентированных на выполнение функций конкуренции и новаторства. Состав похожих определенных и неопределенных учреждений представляет собой организационную обстановку, которая может объясняться как результативная, если снабжает большую тучность и напряженность пересылок с деятельностью инновационно знающих экономических представителей, содействует уменьшению перенаправленных расходов охраны прав духовного состояния, расхода отбора научно-технической информации, расхода ведения переговоров и заключения договоров с участием инновационно ориентированных представителей, расходов давления к выполнению договорных услуг сторонами, расход оценки рынка продовольственных и процессных высоких технологий. Производительность институциональной среды повышается в случае одноплановости действия официальных и неофициальных институтов. Необходимо плодотворное взаимодействие участников объединённого образования

Развитие в условиях экономики знаний институциональной среды кластеров, характеризуется сетевой структурой, позволяет моделировать процедуры самоорганизации, а также изменять в процессе институционального проектирования строение среды. Институциональная среда кластера может разделяться как результативная и будет помогать повышению уровня инновационности его участников и региону их расположение в случае, если одному ситуации среды подходит несколько состояний кластера как объединённой системы (аналитический вид единства).

В условиях развития типологии кластеров с регистрацией их воздействия на направления и скорость регионального изменения предоставляется соответствующим выявлениям типа «инновационный мультикластер», как межотраслевая экономическая организация, обладавший подготовкой представителей в условия немногих главных для региона типов экономических действий, интегрированных единым технологическим центром.

Институты, сложившиеся в рамках мультикластера, дают расширению и изменяющиеся институциональные изменения в регионе их расположения, поскольку приводят к:

1. возникновению необходимости в продуктовых и процессных инновациях, удовлетворение которых требует общих действий представителей региональной экономической системы;

2. развитию общих целей;

3. появлению разумных норм и правил взаимодействий, а также связанных с ними процессов;

4. институционализации норм и правил, процессов;

5. установлению системы запретов для поддержания норм и правил;

6. созданию системы статусов и ролей, распространяющихся на всех представителей кластера и регионы их размещения.

Тем самым, мультикластеры выполняют значение институциональной среды региона расположения, начинающей расширению институциональных инноваций через сеть процессов с участием представителей и не представителей кластерного образования.

Этапы в развитии инновационных интегрированных образований.

1. Первый этап объединённых образований представлен инновационными кластерами, которые развивают разрушенные технологии дальнейшего технологического режима, обладают способностью активизировать мультипликативный действие инновационного развития территории; первый этап кластеров создает технологический центр региональной экономики постиндустриального типа.

2. Второй этап создают «кластеры инновационных технологий и средств производства», в рамках которых создаются и воплощаются мультипликативные действия и издаются технологии, созданные кластерами первого этапа; второй этап кластеров создают основу совершенствованию постиндустриальной экономики.

3. Третий этап кластеров («кластеры высокотехнологичной продукции») создается в процессе создания высокотехнологичных производств готовой продукции; третий этап кластеров создает технологический центр экономики знаний.

Инновационно-природопользовательский мультикластер представляет научно-производственную систему производства и применения технологий подходящего использования природных ресурсов территории, в пределах которой приемлемо используются доставаемые природные ресурсы территории, поставляется реконструкция

воссоздание природных ресурсов, очищаются и вторично используются производственные и бытовые отходы. В качестве основных принципов действия данного типа кластеров выступают: рациональность (первоочередное развитие кластеров в обычных для территории видах природопользования за счет совершенствования уже сложившейся системы освоения природных ресурсов; институты, структурообразующие взаимодействия субъектов экономической деятельности в данной сфере, выступают основными институтами институциональной структуры объединённых образований); целостность (монофакториальная оценка закономерностей экономического развития территории; учет воздействия институциональной среды на процессы природопользования); эволюционизм (поэтапное изменение региональной экономической системы, многоукладность экономики на следующих этапах развития, увеличенный и эволюционный характер институциональных изменений); альтернативность (разработка и анализ нескольких вероятно продуктивных направлений усвоения природных ресурсов; способность институционального выбора с учетом объема денежных издержек); экологизм (минимизирование отрицательного влияния экономического развития на экологическую среду жизнедеятельности; внедрение в институциональный контур кластера институтов, поощрительных экологознающих действие участников). В условиях постиндустриальной экономики, представляющийся информатизацией и сетевизацией экономического места, представляется необходимым использование институционального подхода к объяснению смысла кластеров как формы квазиинтеграции, поскольку он исходит из учета действия социокультурных самоограничений на содержание экономических взаимодействий, согласен сетевому подходу, исследующий роль официальных и неофициальных норм в структурообразовании взаимодействий с участием типов кластеров. Институциональное суждение дополняет неоклассический анализ процессов формирования и развития инновационного кластера обсуждением институциональной среды сетевого взаимодействия его представителей. Строение и объём перенаправленных расходов инновационной деятельности определена составом экономических и неэкономических типов, переделываю-

щихся в правилах экономики сведений. Минимизирование перенаправленных расходов как главное значение организационной обстановки кластера разрешает учитывать расходы контактирований экономических представителей объединённого образования как главной причиной признания его производительности. Региональное экономическое средство под работой развития кластеризации выдерживает организационные перемены, которые появляются в перемене объёма лиц кластера и вида контактирований между ними. По мере результата организационного баланса и увеличения степени конкретности внешней среды, перенаправленные расходы контактирований экономических представителей уменьшаются [3].

Из данной статьи можно сделать вывод, что доступ к смыслу инновационного кластера и средствам его организации содержит обширное изменение региональной ин-

новационного порядка, сделает примечания для осуществления возможности систем инновационного бизнеса. Это доказывает мысль о том, что изменение организационной среды инновационного кластера оказывается типами направленного вперед экономического изменения региона, увеличения степени ее конкурентоспособности обстоятельствах экономики представлений.

Список литературы

1. Бекирова О.Н., Агафонова М.С., Кузнецова К.С. Повышение конкурентоспособности предприятия // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-2. – С. 214.
2. Агафонова М.С., Лисенко А.А. Инновационное развитие экономики России // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-1. – С. 131а.
3. Агафонова М.С. Трансакционные издержки как фактор эволюции фирмы // Научное обозрение. – 2011. – № 5. – С. 580-587.
4. <http://economy-lib.com/institutsionalizatsiya-innovatsionnyh-klasterov-v-usloviyah-sovremennoy-rossiyskoy-ekonomiki>
5. <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiko-matematicheskaya-model-zonirovaniya-promyshlennyh-predpriyatij>

УДК 336.02

**РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ
МЕТОДАМИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ****Косой Н.С., Агафонова М.С., Половинкин И.С.***Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: 79056444759@ya.ru*

Налоговая политика представляет собой классический инструмент государственного управления, позволяющий активизировать развитие экономики. Налоговая политика учреждается и совершается на федеральном, региональном и местном уровнях. Определили основные задачи, цели, а также важнейшие показатели региональной налоговой политики. Проанализировав инвестиционную активность, выявили группировки регионов в зависимости от характера инвестиционного развития. Активность инвестиционной деятельности, в настоящее время, – основной пункт преумножения экономического потенциала страны и ее регионов, создающая условия роста валового национального продукта и его производных и благоприятствующая улучшению характеристик качества экономического роста. Основной задачей экономики государства является повышение эффективной региональной налоговой политики, которая обеспечивает стабильное возрастание национальной экономики и ее некоторых подсистем.

Ключевые слова: инвестиционная активность, региональная налоговая политика, кластеры, национальная экономика, эффективность.

REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITY OF REGIONS BY TAX POLICY**Kosoi N.S., Agafonova M.S., Polovinkin I.S.***Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: 79056444759@ya.ru*

Tax policy is a classic governance tool to enhance the development of the economy. Tax policy is established and takes place at the federal, regional and local levels. We identify the main goals, objectives, as well as the most important indicators of regional tax policy. After analyzing the investment activity, revealed a regional grouping depending on the nature of the investment. Investment activity in the present, the main point of multiplying the economic potential of the country and its regions, creating the conditions for growth in gross domestic product and its derivatives and is favorable to improve the economic growth quality characteristics. The main task of the state of the economy is to increase effective regional tax policy, which ensures stable growth of the national economy and some of its subsystems.

Keywords: investment activity, the regional tax policy, clusters, the national economy, efficiency.

Актуальность темы, рассмотренной в данной статье, обусловлена совокупностью взаимосвязанных факторов, которые определили необходимость научно-методического подтверждения управления инвестиционной активностью инструментами налоговой политики.

Одной из фундаментальных задач в результате осуществления экономической реформы на мезоэкономическом этапе является повышение эффективной региональной налоговой политики, которая обеспечивает стабильное возрастание национальной экономики и ее некоторых подсистем.

Методы налоговой политики кардинально влияют на показатели экономического развития регионов – объем ВРП, уравновешенность системы доходов субъектов, данные инвестиционной активности и, в результате, на степень инновационного развития.

Актуальность данной проблемы, увеличивающаяся потребность ее практического решения, что и определило выбор темы, преследуя определенные цели и задачи статьи.

Цель статьи состоит в формировании теоретических утверждений, научно-практических мер и способов разработки механизмов налоговой политики в управлении инвестиционной активностью.

В России, как и во множестве стран мира, налоговая политика представляет собой классический инструмент государственного управления, позволяющий активизировать развитие экономики в данном русле.[1] Налоговая политика учреждается и совершается на федеральном, региональном и местном уровнях.

Региональная налоговая политика осуществляется на мезоэкономическом уровне как множество экономических и управленческих отношений, стремящихся реализовать функции и решение задач органов власти и регулирования в ходе социально-экономического развития субъектов РФ.

Региональная налоговая политика является основной частью социально-экономической политики субъектов РФ, стремящейся решить экономические и социальные проблемы.

Основные задачи налоговой политики в регионе:

1. Снабжение региона финансовыми средствами;
2. Увеличение собираемости налогов;
3. Создание среды для экономического роста;
4. Привлечение инвестиции в экономику региона;
5. Гарантирование надежности и устойчивости регионального экономического аппарата;
6. Осуществление социально-экономических проектов;
7. Стремление сбалансировать различия в уровнях дохода населения;

Роль налоговой политики в экономике региона:

- Часть налоговых доходов в валовом региональном продукте;
- Градирование налоговых притоков по различным ступеням бюджетного актива региона (региональный, местный);
- Система налогообложения по видам налогов;
- Денежные обязательства по налогам в бюджет;
- Точки акцизного бремени, возникшие на данной территории.

Взяв за основу экономические, социальные, институциональные показатели региона, как микросистемы страны, в статье описаны важнейшие действующие показатели региональной налоговой политики [2]:

- региональная налоговая политика – основная часть региональной экономической политики, осуществляющаяся на уровне регионального правления согласно принятой стратегии социально-экономического формирования на среднесрочный и длительный срок в соответствии с ресурсами экономики и других аспектов, а также целей, которые на данном периоде развития являются основополагающими;

- региональная налоговая политика осуществляется посредством системы, представляющей собой группу организационных и институциональных приборов влияния на региональное развитие;

- региональная налоговая политика оказывает большое влияние на изменение социально-экономических данных региона в разных направлениях: прямо – на зачисление акцизов и пошлин на счет региона, налоговую нагрузку на хозяйствующие субъекты и ее распространение по видам дея-

тельности; косвенно – на объем ВРП, вклады в главный капитал, количество малых предприятий, расходы и доходы на душу населения, уровень безработицы и др.;

- стратегическими целями региональной налоговой политики [2] являются: увеличение собственного кредитно-денежного и производственного резерва за счет возрастания региональных доходов при сохранении и/или наращивании темпов экономического приращения; активизирование вкладов в развитие региона;

- налоговая политика выполняет управляющую функцию, которая стремится обеспечить уравнивание прибыльности хозяйствующих субъектов;

- обеспечивает активацию региональной налоговой политики, то есть поддерживает наиважнейшие области экономики.

Основные ориентации улучшения налоговой политики должны быть устремлены на возрастание инвестиционной деятельности.

С точки зрения побуждения инвестиционной деятельности можно предоставить следующие цели налоговой политики:

- создание акцизной заинтересованности для вовлечения инвесторов в экономику регионов и обеспечение подходящего экономического климата для их активности;

- образование необходимой атмосферы для повышения значимости заемных инвестиционных активов;

- преумножение некоторого количества частных средств предприятий, нацеленных на вложения;

- возрастание отчислений в бюджеты регионов как источника государственных инвестиций.

Для увеличения уровня инвестиционной деятельности [3] регионов через инструменты налоговой политики рекомендованы следующие ориентации развития налоговой политики в регионах:

На федеральном уровне:

- дает возможность отсрочки от налогов на определенный срок по разнообразным видам акцизов, существенным для их инвестиционной деятельности, предприятиям, вводящие научные инновационные технологии, машины, оборудование, реализующие ультрасовременные проекты на срок (3-5 лет) [3];

- разрастание сферы использования инвестиционного налогового кредита, а также увеличение сроков его эксплуатации;

- значимое увеличение налоговых прав и должностных обязанностей региональных и местных органов власти с целью создания на определенной местности подходящего инвестиционного климата (внедрение резервных налоговых привилегий в целях вовлечения вложений в экономику регионов).

На региональном уровне:

- увеличение влияния стимула налоговой политики за границы специальных экономических отделов, продвижения их на местности региона, имеющие потребность в развитии инвестиционного процесса;

- наращивание практики обеспечения привилегий и отстранение от уплаты по налогам и сборам в части, перечисляемой в прибыль регионов, для организаций, выполняющих активную инвестиционную политику;

- создание в региональном бюджете вспомогательных фондов защиты малого предпринимательства и активизирование вложений в действительный сектор экономики, реальных зачислений в региональный бюджет;

- обеспечение налоговых преимуществ предприятиям, которые вкладывают капитал в осуществление основных региональных программ развития (в регионах ЦФО: сельское хозяйство, вложение инвестиций, ультрасовременные проекты, малое предпринимательство), а также организация особых экономических зон местного значения.

Фундаментальным условием осуществления инструментов налоговой политики [2] должно стать применение хозяйствующим субъектом доли высвободившихся средств на инвестиционные цели.

Рациональными для подведения итогов влияния налоговой политики на совокупность практических действий по реализации инвестиций являются методы на основе данных экономического состояния регионов, которые имеют небольшую возможность погрешностей, высокую точность результатов и характеризуют направления ее воздействие на экономику административно-территориальных образований.

Инструментальную базу регулирования деятельности по вложению денежных средств целесообразно создавать для групп регионов, схожих по уровню общего экономического и инвестиционного развития. Для аргументирования требуемого и достаточного состава результатов, описывающих

некоторые группы, использован метод кластерного анализа, осуществляемый с употреблением различного количества значений.

В результате проведенного анализа были составлены следующие выводы:

- регионы первого кластера характеризуются развернутым типом воспроизводства, активной инвестиционной деятельностью и акцизного потенциала, подходящими условиями для деятельности инвестиционной системы;

- регионы второго кластера являются небезрезультатными со стабильной инвестиционной активностью, характеризуются системной трансформацией воспроизводства, активной экономической политикой, устремленной на усовершенствование экономики и достижение стабильного экономического роста;

- регионы третьего кластера характеризуются спадом производства и главных фондов, слабо проявляющейся склонностью формирования новых производств, низким налоговым и инновационным потенциалом, возникающие акцизные ресурсы несущественны и, как правило, из-за слабой активности циркуляции вкладов

Инвестиционная активность в настоящее время основной пункт преумножения экономического потенциала страны и ее регионов, создающая условия роста валового национального продукта и его производных и благоприятствующая улучшению характеристик качества экономического роста.

В процессе рассмотрения проектов об инвестировании [2] в регион вкладчики сравнивают интегральные характеристики его инвестиционной активности. Чем выше уровень инвестиционной активности, тем больше инвестиционная деятельность и удачнее инвестиционный климат. Это требует создание методики, правильно отражающей состояние условий и факторов инвестиционной активности.

Инвестиционная активность включает три основных компонента:

- инвестиционная активность как степень интенсивности протекания инвестиционных процессов;

- инвестиционная активность как действительное инвестиционное развитие в данном периоде времени;

- инвестиционная активность как итог инвестиционной привлекательности региона.

Анализ теоретических подходов к оценке инвестиционной активности позволил

представить их совокупность следующим образом:

- наиболее преобладающий и простой подход к оценке инвестиционной активности регионов составлен на анализе динамики инвестиций в основной капитал;

- уровень инвестиционной активности измеряется с использованием двух частных показателей: объема инвестиций на душу населения и темпа роста инвестиций в регионе;

- оценка инвестиционной активности происходит на основе инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков региона, объединенных ключевой категорией «инвестиционный климат»;

- «суженный подход» – оценка инвестиционной активности проводится в рамках оценки инвестиционного потенциала по ограниченному набору экономических показателей, иногда даже по одному – «инвестиционному риску»;

- «расширенный подход» основывается на множестве показателей, характеризующих экономическое развитие региона, которые объединяются в координируемый индекс, определяющий ранг региона по уровню инвестиционной привлекательности.

Необходимо отслеживать показатели инвестиционной активности с применением четырех основных показателей: «вложе-

ния в главный капитал», «налоговый потенциал», «валовой региональный продукт», «индекс инвестиционной активности».

Исходя из этой статьи можно сделать **вывод**, что региональная налоговая политика – главная часть региональной экономической политики, которая функционирует на уровне регионального управления. Осуществляющейся согласно стратегии социально-экономического развития на среднесрочный и долговременные периоды. Это осуществляется согласно состоянию экономики, а также целей, которые на данном этапе развития являются главенствующими. Российские регионы были сгруппированы по уровню и характеру инвестиционного развития при помощи методов кластерного анализа и экономико-статистического моделирования, что способствует определению перспективных направлений для модернизации налоговой политики.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Окунева М.А. Развитие экономики в современной России // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-2. – С. 132-133.
2. Орлова В.Д., Агафонова М.С. Налог. Налог на прибыль. Налогообложение. Подоходный налог // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1. – С. 24.
3. Агафонова М.С., Сушко Ю.В., Сычева А.В. Воздействие инноваций на инвестиционную активность // Научное обозрение: теория и практика. – 2011. – № 1. – С. 15-16.

УДК 334.7

**ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА
И НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ****Рштуни К.Г., Агафонова М.С.***Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: 79056444759@ya.ru*

Подведены итоги данной статьи. Определены проблемы в целом и ее актуальности для развития российской экономики некоммерческих организаций, постановке целей и задач нашей статьи. На основе анализа приведены итоги статистических данных в области развития общественного сектора, усвоены используемые устройства регулировки деятельности некоммерческих организаций, накопленного опыта взаимодействия государства и некоммерческих организаций в процессе предоставления социальных услуг населению в статье дана оценка происходящих нововведений в исследуемой области. Предложены примеры по оптимизации рыночных и государственных контролеров в процессе оказания поддержки некоммерческих организаций, которые позволяют обеспечить России конкурентоспособное положение на мировом рынке социальных услуг.

Ключевые слова: экономика, некоммерческие организации, сектор, социальные услуги, оптимизация, контролеры.

**PROBLEMS OF INTERACTION BETWEEN STATE
AND NON-PROFIT ORGANIZATIONS****Rshtuni K.G., Agafonova M.S.***Voronezh State Architecture and Civil Engineering, Voronezh, e-mail: 79056444759@ya.ru*

The results of this article. We identified the problem as a whole and its relevance to the development of the Russian economy and, of course, non-profit organizations, setting goals and objectives of our article. Based on the analysis presented the results of statistical data in the field of development of the public sector, use the device learned the adjustment of non-profit organizations, experience of interaction between state and non-profit organizations in the provision of social services to the population in the article assesses the innovation occurring in the study area. Examples are offered to optimize the market and state supervisors in the process of supporting non-profit organizations that allow Russia a competitive position in the global market of social services.

Keywords: economy, non-profit organization, sector, social services, optimization controllers.

Актуальность: интерес к данной теме обусловлен тем, что в нынешнее развитие некоммерческого сектора определяет необходимостью увеличения организационного уровня взаимодействия между всеми участниками рынка.

Цель: разработать пожелания по оптимизации организаций в условиях формирования рыночных отношений при государственной поддержке.

Заниматься хозяйственным делом, хозяйствовать может любая личность, гражданин и даже апатрид-лицо, которые не имеют гражданства. Ведь каждый из нас ведет личное, домашнее хозяйство, не спрашивает разрешения властей и не оформляет юридически свой статус хозяина. Говоря о таком хозяйствовании мы, обычно, имеем в виду простейшие, домашние способы деятельности. Они связаны с личными потребностями человека: собственным жизнеобеспечением, с личной и семейной экономикой.

Понятие «третий сектор», в этом значении, в котором используется сегодня, не отражает его уточнения. В западной литературе такого использования понятия не закреп-

лено. Некоммерческий сектор во всех цивилизованных демократических странах является основой гражданского общества. Он включает в себя колоссальное количество различных объединений, которые осуществляют свою дело на благо общества. При этом, чаще всего, методы и формы, которые используются зарубежными некоммерческими предприятиями являются более результативными, чем методы, которые используют государственные организации. Именно такое положение определяет то, что во многих странах мира некоммерческие организации реализовывают поддержку по таким важным социальным направлениям: защита населения, экология, местное самоуправление, медицина, образование, социальная реабилитация.

Некоммерческая организация – это организация, которая не имеет извлечение дохода в качестве основной цели своего занятия и которая не распределяет полученный доход между экспонентами.

Некоммерческой организации характерны следующие свойства:

- наличие юридического лица;

- основной целью занятия не является извлечение дохода;

- возможный доход не может быть распределён между экспонентами некоммерческой организации.

В случае, если некоммерческая организация готова выступать в дальнейшем как экспонент гражданско-правовых отношений, то она должна пройти процесс государственной регистрации, чтобы приобрести права юридического лица, так как только статус юридического лица позволяет некоммерческим организациям защищать и обязывает их нести юридическую ответственность за ограничение прав и законных интересов других юридических и физических лиц.

В законе «О некоммерческих организациях» закреплены основные правила по значению и развитию некоммерческих организаций. Но, при этом, системное представление о будущем некоммерческого сектора затруднено. Это можно объяснить тем, что в Закон вносятся необходимые корректировки согласно происходящим упрощениям, как в стране, так и в мире, которые обходят первоначальную целостность положений, сформированных в 1996 году (год утверждения Закона «О некоммерческих организациях»). При этом пополняется сам список некоммерческих организаций формы их поддержки. В итоге, при определении цели некоммерческих организаций и сферы их деятельности, отсутствует четкость. Следует отметить, что недостаточно внимания уделено договорам функционирования, развитию и связи с другими участниками некоммерческого сектора организаций, таких как казенные и бюджетные. В неполной мере раскрыты все формы помощи. В результате, добавляемые поправки в законы о поддержке социально-ориентированных некоммерческих организаций, установленные на региональном уровне, кажутся информативнее. Введение последних поправок «О некоммерческих организациях» серьезным образом ограничивает свободу организаций и не дает возможности наравне конкурировать с коммерческими предприятиями, которые используют полученную прибыль по своему усмотрению. Данное положение требует пересмотра и основных функций Общественной палаты.

В первую очередь, государственная поддержка некоммерческих организаций включает в себя преждевременное правовое обе-

спечение данных организаций с их стороны при использовании нынешних средств, способов, методов, инструментов. При этом, ранее указанные меры должны согласовываться с основными документами страны в области развития определенных сфер деятельности. Не смотря на это сами некоммерческие организации должны быть готовы к участию в процессе развития страны и формированию социального общества. Это требует целесообразной инфраструктуры развития некоммерческих организаций и явности в их работе. Для этого необходимо повысить информированность населения страны о роли некоммерческих организаций на актуальном этапе формирования общества. Хотелось бы отметить, что в целом государство в последнее время совершает политику по постепенному предотвращению от регулирования в различных отраслях. Данная тенденция особенно сильно прослеживается в области социальной сферы. Перенесение государственных функций на некоммерческие организации становится для организаций своего рода – тягостью. Развитие гражданского общества совершается при отсутствии социальной упорядоченности со стороны государства. Существует ограничение для некоммерческих организаций распоряжаться своим доходом в условиях рыночных отношений. Некоммерческие организации не смогут увеличить необходимый потенциал для обширного восприятия всех функций, которые раньше были поручены государству. Тем самым, упорядоченность в социальной сфере приведет к нуждам, а именно расширения функций некоммерческих организаций в части оказания платных услуг. Но при этом, прежнее строение социального обслуживания будет полностью разрушено. В этих условиях необходимо формирование такого органа, который возьмет на себя функции по генерированию организационных, правовых, финансовых и иных мер.

К некоммерческим организациям, которые заняты рыночным производством, относятся те организации, реализующие свою продукцию по рыночным ценам. К рыночным некоммерческим организациям относятся: школы, колледжи, университеты, клиники, больницы и т. д. Как правило, все они представляют продукцию потребителям по достаточно высоким ценам. В их основе находятся производственные затраты. Такая деятельность некоммерческих организаций

может приносить либо прибыль и доходы, либо убытки [1].

В России положения по устройению эффективного взаимодействия между органами власти и некоммерческими организациями уравнивают возможности коммерческих и некоммерческих организаций, перемещают часть функций по повышению социального и экономического уровня развития региона, что позволит создать необходимый базис для развития в элементе федерации общественно-государственного партнерства. Хотелось бы отметить, что в правовых положениях предусматриваются меры по оказанию поддержки некоммерческих организаций. При этом, особое внимание делается на том, что такие некоммерческие организации относятся к негосударственным. Уточнение некоммерческих организаций определяется спецификой развития того или иного региона, а также тенденциями, которые проводятся на его территории государственной политики.

Следует отметить, что основная сила по развитию некоммерческих организаций переносится на муниципальный и региональный уровни. У них должна быть налажена эффективная работа с населением и некоммерческими. Обеспечение разноплановых видов поддержки некоммерческих организаций должно реализовываться на всех уровнях управления. Упорядоченность и комплексность проводимых мероприятий создаст условия для роста социальной эффективности развития территорий.

С точки зрения современных исследователей, конечной целью деятельности некоммерческих организаций в России должно стать совершение социально значимых услуг и функций государства. В итоге это будет существенно отличаться от аналогов выводов у других исследователей, в особенности западных. Кроме выше сказанного, исследователи считают, что государство должно поставить цель: сложить себе тяжесть оказания важных социальных услуг, делегируя эту функцию некоммерческим организациям.

Таким образом, контроль, надзор и экспертиза некоммерческих организаций благодаря социальной ответственности государства будут обесценены. Создание масштабных территориальных и отраслевых некоммерческих организаций и передача им функций обеспечения значимых услуг с соответствующим финансированием пред-

ставляет собой аналогическую систему предоставления социальных услуг с бюджетным финансированием, но с единственным отличием – уходом от ответственности и сложением с себя части социальных функций в пользу некоммерческих организаций. Достаточно сложной, дорогостоящей и долгосрочной задачей является подготовка профессиональных кадров, создание полноценной системы экспертной и информационно-консультационной поддержки для таких некоммерческих организаций.

В современных условиях «хозяйствования» устройства информационно-консультационной и экспертной поддержки будут содействовать решению задач информирования общества о предназначении, практических результатах деятельности и социальной значимости некоммерческих организаций для конкретной особи. Кроме этого, структуры, которые оказывают профессиональную помощь участникам рынка некоммерческих организаций, должны стать двигателем формирования новой системы поддержки некоммерческой организации государством и расширения диапазона социальных услуг, оказываемых «третьим сектором». Отметим, что на сегодняшний момент во власти и обществе идет активный процесс уяснения предназначения некоммерческих организаций на макроэкономическом уровне. В данных условиях крайне необходимо, чтобы российский «третий сектор» предлагал свои услуги как полноценный сектор экономики, который владеет надлежащими практиками, профессиональными сотрудниками и стабильной организационно-финансовой структурой.[3]

В настоящее время в нашей стране государство постепенно реализует политику, которая ориентирована на соединение частного некоммерческого сектора в муниципальную систему социальной защиты. Можно сказать, что передача социальных функций на уровень некоммерческих организаций должно предшествовать рассмотрению социальной политики, проводимое государственными органами управления на всех уровнях власти.

Использование как традиционных, так и новых механизмов позволит достичь требуемого социального и экономического уровня результативности всеми участниками сферы услуг. Но следует учитывать, что развитие рыночных отношений в нашей стране привело к платности практически всех от-

раслей и сфер деятельности. Данное положение существенным образом повлияло на снижение уровня конкурентоспособности некоммерческих организаций, которые обслуживают социальную сферу. В результате, эффективность участия общественного сектора сдерживается ещё тем, что для самой социальной сферы не выработаны действенные шаги по обеспечению. Поэтому меры со стороны государства, которые регулируют в направлении оказания поддержки некоммерческим организациям, обязаны согласовываться с тем курсом, который выработало государство в отношении развития социальной сферы.

Некоммерческим организациям важно расширить направления, которые они оказывают консультационной поддержки населению. Но, практический сбыт данного направления осуществляется медленно. Мы считаем, что основная проблема это то, что на некоммерческие организации возлагаются полномочия органов местного самоуправления. В этом случае нарушается как вертикаль власти, так и усложняет процесс распознавания места и роли некоммерческих организаций в системе хозяйствования. По нашему мнению, дальнейшее развитие деятельности некоммерческих организаций условий услуг должно ориентироваться на разработку и осуществление совместных проектов с государством. Именно такое направление должно стать толчком для налаживания общественно государственного товарищества [2].

Непонимания места некоммерческих организаций в общей системе хозяйствования не дает возможности эффективной реализации ими своих функций. Помимо этого, затруднительной становится выработка эффективных норм на государственном и местном уровнях управления. Основная функция некоммерческих организаций сводится к снабжению диалога между органами местного самоуправления, органами государственной власти и населением. Хотелось бы отметить, что государственно-общественное сообщество, как форма взаимодействия государственных органов власти и некоммерческих организаций, не единственная возможность установления взаимодействий между ними.

Список направлений общей деятельности местных органов власти и некоммерческих организаций свидетельствует о том, что основная проблема – это агитация на-

селения к решению ряда задач. Именно эти функции возлагаются на некоммерческие организации со стороны местных органов власти. Но при всем этом, органы местного самоуправления не заинтересованы в стабилизации затрат некоммерческих организаций. Со стороны можно увидеть, что некоммерческие организации заинтересованы в работе с местными властями, что определяется, необходимостью учреждения взаимодействия на местном уровне. Отсюда следует, что в дальнейшем необходимо увеличить консультационную функцию некоммерческих организаций. Особенно данное положение актуально для социально ориентированных некоммерческих организаций, то есть тех, которые работают в сфере услуг. Кроме этого, деятельность некоммерческих организаций должна ориентироваться на потребителей, а именно на население страны. Это будет содействовать переносу функции контроля от государства к обществу. Тогда для этого необходимо расширить процесс информационного обеспечения деятельности некоммерческих организаций. Употребление современных информационных технологий необходимо для увеличения престижа некоммерческих организаций и роста спроса на их услуги у населения.

Мы пришли к мнению, что основой для новой схемы устойчивого развития и принятия управленческих решений некоммерческих организаций должна стать система оценивания внутренних ресурсов. Именно анализ данных ресурсов, с точки зрения наличия, состояния, привлечения и эффективности использования, даст возможность определить дальнейшую политику их развития, целью которой является достижения планируемых результатов оказания услуг. Одной из очередных управленческих задач для руководства некоммерческих организаций является организация выровненной модели финансирования. Поэтому государственная поддержка и финансирование – это часть индивидуального набора источников доходов, которые эффективны с точки зрения предназначения организации и её стратегии. Такая модель позволит избежать ситуации непрерывного поиска финансовых источников и обеспечит устойчивое развитие некоммерческих организаций. В связи с потребностью обеспечения комплексного управленческого подхода и разнообразию источников финансирования некоммерческих организаций, на данный мо-

мент можно выделить понятие «социальные финансы» в самостоятельную категорию. Поэтому, в современных условиях поддержка государственно-коммерческих организаций в сфере социальных услуг должна являться элементом формируемой схемы рыночного функционирования организаций «третьего сектора». Участие некоммерческих организаций в решении поставленных задач социально-экономического характера связано неотъемлемо с формированием актуальных управленческих устройств внутри некоммерческих организаций, поддержкой информационно-консультационной и экспертным обеспечением по ключевым параметрам хозяйствования, а также созданием равноправных конкурентных условий при выполнении некоммерческих организаций части государственных социальных услуг. Базисом оказания услуг обязаны стать диверсифицированные модели финансирования некоммерческих организаций, современные технологии. По нашему мнению, при этом концовкой взаимодействия государства и некоммерческих организаций должны стать не так социальные услуги, как качественные изменения в благополучии человека и общества.

Основателями некоммерческих организаций могут быть как физические, так и юридические лица. Юридическими учредителями всех общественных объединений могут выступать только другие общественные сообщества, т.е. органы государственного и местного самоуправления, государ-

ственные и муниципальные унитарные предприятия. Важно заметить, что коммерческие организации и другие некоммерческие организации не могут быть создателями общественного объединения. Минимальное количество учредителей для общественного объединения – 3 физических и/или юридических лица.

Из данной статьи можно сделать **вывод**, что в Российской Федерации полностью под контролем вопрос о деятельности, организации и регистрации общественных союзов. Множество организационно-правовых форм некоммерческих организаций существует, каждая из которых строго соответствует различным форматам формирования некоммерческих организаций и так же их деятельности. Досконально проработанное законодательство по этому вопросу обязано способствовать деятельности некоммерческих организаций, а они становлению и развитию гражданского общества в нашей стране.

Список литературы

1. Баркалов С.А., Агафонова М.С., Скогорева А.С. Создание и оценка корпоративного имиджа предприятия // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-2. – С. 212.
2. Агафонова М.С., Свиридова И.Н. Мотивация деятельности в менеджменте // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-2. – С. 135.
3. <https://domashke.com/referati/referaty-po-ekonomike/kontrolnaya-rabota-vidy-i-osobennosti-regulirovaniya-deyatelnosti-nekommercheskih-organizacij>
4. <https://www.hse.ru/news/recent/11226502.html>
5. <http://economy-lib.com/planirovanie-deyatelnosti-nekommercheskih-organizatsiy-v-sotsialnoy-sfere>

УДК 304.5

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: НАУЧНЫЙ ОБЗОР

Синицкая Н.Я.

*Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова,
Архангельск, e-mail: public@narfu.ru*

В обзоре дано краткое описание истории формирования экономического подхода к производительным способностям человека и зарождения теории человеческого капитала; далее по результатам ознакомления со статьями в рецензируемых российских журналах за последние пять лет проанализированы различные подходы к сущности категории «человеческий капитал», представлена оценка современными исследователями достоинств и ограничений теории человеческого капитала и ее значения в условиях формирования постиндустриального общества.

Ключевые слова: человеческий капитал, теория человеческого капитала, развитие человеческого капитала.

DEVELOPMENT OF THE THEORY OF HUMAN CAPITAL: SCIENTIFIC REVIEW

Sinitskaya N.Y.

*Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov,
Arkhangelsk, e-mail: public@narfu.ru*

The review presents short description of the history of economic approach formation to productive human abilities and origin of the theory of human capital. Different approaches to the nature of the category "human capital" were analyzed; the assessment of advantages and restrictions of the theory of human capital and its value in conditions of post-industrial society formation by modern researchers is presented according to the results of the articles from the peer-reviewed Russian journals for the last five years.

Keywords: human capital, the theory of human capital, development of human capital.

Введение

Современный этап научно-технического и социально-экономического развития сопровождается возрастанием доли человеческого капитала в структуре национального богатства, что объективно требует более полного учета физических, духовно-нравственных и социальных потребностей людей, повышения качества человеческого потенциала нации. Под человеческим капиталом понимается имеющийся у каждого индивидуума запас знаний, навыков, мотиваций. Инвестициями в него могут быть образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации. Другими словами, каждого человека можно рассматривать как комбинацию одной единицы простого труда и известного количества воплощенного в нем человеческого капитала [26].

Зарождение теории человеческого капитала

Предпосылки использования категории «человеческий капитал» в экономической науке были заложены родоначальником английской классической политэкономии Вильямом Петти. Еще в семнадцатом веке он

сделал попытку оценки денежной стоимости производительных свойств человеческой личности. По его мнению, ценность большинства людей равна 20-кратному годовому доходу, который они приносят. В. Петти был первым, кто включил полезные свойства человека в их денежную оценку в понятие «капитал». Он, в частности, писал: «Представляется разумным, чтобы то, что мы называем богатством, имуществом или запасом страны и что является результатом прежнего или прошлого труда, не считалось бы чем-то отличным от живых действующих сил, а оценивалось бы одинаково...» [15].

Считается общепризнанным, что первые элементы будущей теории человеческого капитала, отражающей экономические аспекты формирования способностей человека к труду, сложились в восемнадцатом столетии благодаря работам Адама Смита.

«Приобретение таких способностей – полагал А. Смит, – считая также содержание их обладателя в течение его воспитания, обучения или ученичества, всегда требует действительных издержек, которые представляют собой основной капитал, как бы реализующийся в его личности. Эти способности... вместе с тем становятся частью богатства всего общества...» [17]. Он подчеркивал, что один час занятия ре-

меслом, потребовавшим десять лет обучения, может содержать в себе больше труда, чем месяц работы в деле, не требующем обучения.

Вместе с тем, необходимо отметить, что современник Адама Смита, выдающийся русский ученый М.В. Ломоносов еще в 1761 году (за 15 лет до выхода фундаментальной работы А. Смита «Исследования о природе и причинах богатства народов») завершил свой труд «О сохранении и размножении российского народа» [10], который, будучи опубликованным в то время, мог бы обеспечить приоритет русской научной мысли в переосмыслении места человека в общественном производстве, в обеспечении экономического развития государства. К сожалению, данный трактат впервые увидел свет лишь в 1819 году, и то с очень большими пропусками по цензурным ограничениям, а полностью был опубликован только через 110 лет после написания – в 1871 году.

В этой работе М.В. Ломоносов пророчески отмечал: «Полагаю самым главным делом: сохранение и размножение российского народа, в чем состоит величество, могущество и богатство всего государства, а не в обширности, тщетной без обитателей». Вслед за В. Петти, утверждавшим, что «редкое население – подлинный источник бедности» [14], Ломоносов доказывал, что необходимым условием экономического развития страны является наличие многочисленного трудоспособного населения, а сохранение российского народа и увеличение его численности – забота государства.

Касаясь качественной стороны характеристики населения, Ломоносов особо отмечал, что высокая смертность во многом зависит от неграмотности людей, низкого уровня их культуры, что приводит, например, к убийствам в драках или смерти от некачественной пищи. Говорил Ломоносов в своей работе и о необходимости развития медицины, обеспечения доступности ее для низших слоев населения. Особое внимание он уделял проблеме детской смертности, предлагая целый комплекс мер по ее снижению – создание воспитательных домов для незаконнорожденных младенцев, организация профилактики заболевания среди детей, просветительская работа с беременными женщинами и молодыми матерями, запрет традиций, пагубно отражающихся на здоровье детей, таких, к примеру, как крещение детей в холодной воде.

Таким образом, в своем труде наш великий земляк очертил по сути все аспекты, которые составляют понятие человеческого капитала в его современном понимании – как совокупности врожденных способностей и запаса здоровья, приобретенных знаний, опыта и квалификации, применение которой в качестве основного элемента общественного воспроизводства становится решающим фактором экономического роста страны.

Возвращаясь к историческому обзору становления теории человеческого капитала, необходимо особо отметить работы одного из крупнейших представителей неоклассического направления в западной экономической мысли Альфреда Маршалла. В своем фундаментальном труде «Принципы экономической науки», изданном в 1890 г., он отмечал: «Здоровье и сила населения – физическая, умственная, нравственная... служит основой производительности, от которой зависит создание материального богатства; в свою очередь главное значение материального богатства, если оно разумно используется, заключается в том, что оно увеличивает здоровье и силу рода человеческого – физическую, умственную и нравственную» [11].

Говоря о необходимости увеличения государственных расходов на образование, которые он рассматривал как национальные инвестиции, А. Маршалл пишет: «Целесообразность затраты государственных и частных средств на образование не следует измерять лишь его непосредственными практическими результатами. Такое помещение средств приносит свои плоды уже тем, что открывает перед массами людей гораздо большие возможности, нежели они сами обычно могут себе обеспечить» [11].

На наш взгляд, в этих словах – основа не только для развития теории человеческого капитала, но и теории общественных благ, также получившей широкое распространение в двадцатом веке. Именно эти теории дали развитие такому направлению науки, как экономика социальной сферы.

Через шесть лет после выхода в свет книги А. Маршалла «Принципы экономической науки» в России была опубликована работа И.И. Янжула, А.И. Чупрова, Е.Н. Янжул «Экономическая оценка народного образования», в которой авторы, основываясь на результатах анкетных опросов и статистических исследований, проведенных на

ряде фабрик, заводов и кустарных промыслов и посвященных исследованию влияния грамотности на производительность труда, приходят к выводу о том, что более высокий уровень образования не только способствует росту производительности труда, но и приводит к улучшению качества работы, более быстрому продвижению работников по службе. Кроме того, грамотные люди отличаются большей добросовестностью, меньшей праздностью и распушенностью, большей порядочностью в домашней жизни, а значит, отмечают авторы, нет дела полезнее или плодотворнее и нет потому труда почетнее и достойнее уважения, чем труд и усилия, потраченные прямо или косвенно на содействие делу народного просвещения [24].

Эту работу можно оценить как достойный вклад русской экономической школы в развитие теории человеческого капитала, так же, как и труды академика С.Г. Струмилина, одного из основоположников научных исследований в области экономики труда в СССР. Он попытался измерить вклад образования в экономический рост и оценить уровень эффективности образовательного потенциала национальной экономики.

В 1924 г. в работе «Хозяйственное значение народного образования» им были проведены расчеты эффективности всеобщего обучения по 10-летнему плану реформы образования в РСФСР. В результате проведенного анализа влияния школьного обучения на эффективность физического труда С.Г. Струмилин пришел к выводу, что «выгоды от повышения продуктивности труда превышают соответствующие затраты государства на школьное обучение в 27,6 раза» [20].

С.Г. Струмилин выявил зависимость повышения квалификации от возраста, уровня образования и производственного стажа рабочего, сделав заключение, что высшее образование, соответствующее 14 годам школьного обучения, дает прирост квалификации в 2,8 раза больше, чем соответствующий по продолжительности стаж.

Исследовав проблему сравнительной экономической эффективности начального, среднего и высшего образования, С.Г. Струмилин обосновал, что эффективность начального и среднего образования выше, чем высшего, и вывел закон убывающей продуктивности школьного обучения, аналогичный столь же закономерному убыванию

продуктивности каждого последующего года служебного стажа в отношении прироста квалификации.

Важное значение в контексте рассматриваемой темы имеет заключение автора о том, что результаты образовательной работы над собой зависят не только от типа пройденной школы и числа лет обучения в ней, но и от степени индивидуальной духовной одаренности различных работников.

В 1935 году была опубликована книга С.Г. Струмилина «Черная металлургия в России и СССР», одна из статей которой – «Об изучении уровня производительных сил» – содержит слова, звучащие крайне актуально и 80 лет спустя: «Практика пускового периода новых советских предприятий показала нам, что, независимо от вещного костяка новой техники, на этих предприятиях для их освоения необходимо еще накопить немалый невещественный фонд производственного опыта и технических навыков в рабочих кадрах, без чего теряет цену и лучшая техника» [20].

Развитие теории человеческого капитала

В качестве самостоятельного экономического течения теория человеческого капитала формировалась в 60-е годы двадцатого века благодаря, прежде всего, работам Г. Беккера и Т. Шульца. Ее разработка явилась результатом применения экономического подхода к человеческому поведению, приложения принципов экономической теории к проблемам экономики образования, здравоохранения и миграции. Суть теории в том, что вложения в образование и здравоохранение создают «человеческий капитал» подобно тому, как затраты на оборудование и материалы создают капитал физический. Нарращивание умственных и физических способностей работника как составляющих человеческого капитала сравнивается с накоплением материально-вещественных элементов производства. Человеческий капитал «увеличивает экономические способности людей на длительное время» [25].

Одновременно с этим, рост производительности труда должен вести к росту доходов работника, что, в свою очередь, стимулирует работника делать новые вложения в здоровье и образование с целью повышения запаса знаний, навыков и мотиваций (а именно совокупность врожденных способностей и приобретенных знаний, навы-

ков и мотиваций, по определению Г. Беккера, и составляет человеческий капитал) [26], чтобы в дальнейшем его вновь эффективно применить. При этом ценность, или полезность, человеческого капитала может не только возрастать, но и убывать (со временем), т.е. подлежит амортизации и восстановлению, как основные фонды.

Дальнейший научный анализ производительных способностей человека, обоснование необходимости рассматривать их как капитал вели в своих работах как западные исследователи, такие как Дж. Минцер, Ф. Махлуп, У. Боуэн, Дж. Кендрик, так и российские ученые, среди которых В.И. Марцинкевич, В.С. Гойло, Р.И. Капелюшников, А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, М.М. Критский, С.А. Курганский и другие.

Из более поздних работ по проблематике человеческого капитала следует, на наш взгляд, особо отметить коллективный труд отечественных авторов «Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования», увидевший свет в 1999 году, и совместную работу Лейфа Эдвисона и Майкла Мэлоуна «Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании», выпущенную в 1997 году, а на русском языке опубликованную в 1999 году в антологии «Новая постиндустриальная волна на Западе».

В первой работе понятие человеческого капитала дается с позиций С.А. Дятлова: «Человеческий капитал – это адекватная постиндустриальному состоянию общества эпохи НТР форма выражения (организации, функционирования и развития) производительных сил (качеств, свойств, способностей, функций, ролей) человека, включенных в систему социально ориентированной экономики рыночного типа в качестве ведущего элемента общественного воспроизводства и решающего фактора экономического роста. Или, человеческий капитал – это форма выражения производительных сил человека на постиндустриальной стадии развития общества с социально ориентированной экономикой рыночного типа» [6].

В работе подробно исследуется человеческий капитал как экономическая категория – дается классификация видов и система показателей оценки человеческого капитала, рассматриваются основные виды инвестиций в человеческий капитал и эффективность его использования.

Отдельная глава книги посвящена исследованию такой категории, как совокупный человеческий капитал региона. Авторы справедливо полагают, что теория человеческого капитала может быть положена в основу новой концептуальной модели развития региона, адекватной транзитивной экономике, поскольку «развитие и накопление совокупного человеческого капитала региона и повышение отдачи от него определяют развитие самого региона, возможности его экономического роста и достижение социального благосостояния населения» [6].

Особый интерес вызывает книга «Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании», авторы которой, Л. Эдвисон и М. Мэлоун, пытаются дать оценку человеческого капитала не на макроуровне (как многие авторы до них), а на микроуровне, на уровне конкретной компании. Они рассматривают человеческий капитал в качестве внутреннего ресурса компании и оценивают интеллектуальный капитал как значительную часть стоимости фирмы.

Эту работу можно, на наш взгляд, рассматривать как новый шаг в практическом использовании теории человеческого капитала. В ней авторы трактуют человеческий капитал как совокупность знаний, практических навыков и творческих способностей служащих компании, приложенную к выполнению текущих задач. Другими составляющими человеческого капитала, по их мнению, являются моральные ценности компании, культура труда и общий подход к делу. Человеческий капитал, резюмируют авторы, не может быть собственностью компании. Они вводят понятие «структурный капитал», который включает в себя техническое и программное обеспечение, организационную структуру, патенты, торговые марки и все то, что позволяет работнику компании реализовать свой производственный потенциал. Сюда же относятся и отношения, сложившиеся между компанией и ее крупными клиентами. В отличие от человеческого, структурный капитал может быть собственностью компании и объектом купли-продажи [23].

Сумма человеческого и структурного капиталов компании и составляет, по мнению авторов, ее интеллектуальный капитал.

Эта работа, на наш взгляд, призвана усилить слабость позиции теории челове-

ского капитала именно как экономической теории. Ее главная особенность в том, что в ней и к самому человеку применяется чисто экономическое измерение. Основа теории, заложенная А. Смитом и Д. Рикардо, выявившими, что навыки и способности людей могут накапливаться, то есть служить запасом, дающим их обладателям дополнительный доход, заключается в том, что «человеческий капитал» подобен капиталу физическому.

Но в том-то и сложность применения этой теории «в чистом виде», что, имея с физическим капиталом определенное экономическое сходство (формирование и того, и другого капитала требует отвлечения значительных средств в ущерб текущему потреблению, при этом оба типа вложений дают длительный по своему характеру производительный эффект), человеческий капитал имеет принципиально иную природу. Он неотделим от самого человека, и его формирование невозможно без дополнительных усилий этого человека. Если возрастание стоимости физического капитала не требует от собственника каких-либо затрат труда с его стороны, то человеческий капитал может реализоваться только в труде своего обладателя, а следовательно, прирост человеческого капитала во многом зависит от таких плохо поддающихся экономической оценке факторов, как природные способности, трудолюбие, ценностные установки. Именно поэтому Л. Эдвисон и М. Мэлоун в понятие «человеческий капитал» помимо «классических» запаса знаний, навыков и мотиваций включают такие составляющие, как творческие способности, моральные ценности и культура труда.

Современные подходы к концепции человеческого капитала

В настоящее время исследователи и за рубежом, и в России продолжают изучать проблемы формирования, сохранения и повышения эффективности использования человеческого капитала, развивая и обогащая теорию человеческого капитала с учетом современных социально-экономических условий.

При этом большинство публикаций, посвященных теории человеческого капитала, размещенных в реферируемых журналах свободного доступа и посвященных теории человеческого капитала, с которыми довелось ознакомиться автору данного обзора,

можно условно разделить на три части: первая группа статей посвящена уточнению понятийного аппарата, вторая рассматривает возможности и ограничения применения этой теории в современных социально-экономических условиях, в третьих делается попытка дальнейшего развития названной теории.

Современное понимание человеческого капитала как совокупности врожденных способностей и запаса здоровья, приобретенных знаний, опыта и квалификации, применение которой в качестве основного элемента общественного воспроизводства становится решающим фактором экономического роста, на наш взгляд, является достаточно проработанным и в методологическом, и в концептуальном плане.

Однако количество работ, посвященных уточнению или дополнению понятийного аппарата при рассмотрении человеческого капитала как социально-экономической категории, не становится меньше. Исследователи категории человеческого капитала подходят к его характеристике с различных позиций, что во многом определяет разнообразие определений понятия «человеческий капитал» – от предельно узкого до максимально расширенного.

Ряд исследователей предлагает одностороннее толкование термина человеческий капитал. Так, например, Т.В. Гасанова [4] считает, что человеческий капитал является расширенной качественной характеристикой трудовых ресурсов в процессе их трудовой деятельности, включающий кроме «способностей к труду» еще и «способность приносить доход» индивидууму.

Н.И. Гвоздева достаточно вольно обошлась с терминологией, взятой и из инструментального, и из социального направлений представления о человеке. Из ее статьи следует, что человеческий фактор «...в своей основе реализует рабочую силу, развивается и накапливает опыт, знания, становясь человеческим капиталом» [5]. Думается, вряд ли целесообразно в настоящее время вообще использовать категорию «рабочая сила», и, тем более, считать ее базовой по отношению к человеческому фактору и капиталу.

А.Д. Степанов продолжает терминологическую полемику, считая, что даже применение слова «капитал» к человеку абсолютно некорректно. Он предлагает дефиницию «человеческий капитал» рассматривать

только как составную часть национального капитала, а при рассмотрении человеческого фактора как составной части национального богатства использовать категорию «демографическое национальное богатство», под которой понимает «совокупность населения страны любого возраста, где каждый житель по своему ценен, является носителем определенной духовности, культуры и генетической памяти поколений» [19].

Таким образом, считает автор, будет обеспечена сопоставимая терминология: национальное богатство включает национальное демографическое богатство, а национальный капитал – национальный человеческий капитал.

Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е., Клещева Ю.С., высказав вполне обоснованное предположение, что между накоплением человеческого капитала и качеством жизни существует несомненная связь, приходят, на наш взгляд, к абсолютно некорректному выводу: «Качество жизни и человеческий капитал становятся синонимами» [8].

Набиева Х. Н. (Таджикистан) также позволила себе терминологическую путаницу, сведя в одно определение три самостоятельных экономических категории: «Под *человеческим фактором* понимается *человеческий капитал* как *человеческий потенциал* в виде участия в процессе производства продукции (оказания услуг) и управления им и оказывает активное воздействие на экономические и социальные процессы» [12] (выделено нами. Н.С.).

По нашему мнению, если между понятиями человеческий фактор и человеческий капитал можно, хотя и с натяжкой, поставить знак равенства (хотя содержание термина «человеческий фактор» шире, включая в себя помимо экономического аспекта и биологический, и духовный, и психологический, и социальный), то дефиниция «человеческий потенциал» имеет значительно более широкий социально-экономический смысл. Кроме того, это макроэкономическое понятие, которое вряд ли следует употреблять применительно к индивидууму или определенному производству. Человеческий потенциал следует рассматривать как способность, возможность и потребность людей трудиться в условиях постиндустриального общества.

При этом способность человека трудиться определяется в первую очередь величиной его человеческого капитала как со-

вокупности врожденных способностей и таланта, запаса здоровья, приобретенных знаний, опыта и квалификации; потребность трудиться – системой его ценностей и предпочтений, наличием мотивации, структурой его интересов, степенью активности; а возможность полноценного, творческого и доставляющего удовлетворение труда во многом зависит от качества жизни населения. Таким образом, понятие человеческого потенциала интегрируется на основе двух базовых понятий: человеческий капитал и качество жизни. Из этого следует, что при оценке человеческого потенциала нужно учитывать не только экономический аспект вложений в человека, но и характеристику социальной среды, которая формирует личность этого человека, систему его ценностей и предпочтений, структуру его интересов, степень активности и т.д., а также качество жизни населения (которое характеризуется прежде всего такими показателями, как уровень здравоохранения и образования, степень занятости населения, уровень его благосостояния, экология, безопасность и права человека) [16].

Н.И. Хромов (Донецк, Украина) дает широкое определение обсуждаемой дефиниции, не выходя, однако, за границы традиционного экономического подхода: «Человеческий капитал – это социально-экономическая категория, которая характеризует совокупность (систему) общественных отношений по целесообразному, осознанному и профессиональному использованию в процессе производства и образования новой стоимости в определенной сфере экономической деятельности, приобретенных естественным путем, сформированных и развитых вследствие инвестиций, воплощенных в человеке, и накопленных им определенных запасов здоровья, знаний, умений, навыков, опыта, мотиваций, собственных личных качеств и других производительных способностей, которые принадлежат ему на правах собственности, что способствует росту производительности труда и доходов субъектов процесса использования человеческого капитала и самого человека, а также достижению конечной цели общественного развития – повышению благосостояния человека, социально-экономическому развитию общества и человеческому развитию в целом» [22].

С.В. Форрестер находит традиционные трактовки категории «человеческий капи-

тал» недостаточно обоснованными. Аргументируя свою позицию тем, что человеческий капитал нельзя отделить от физических и психологических способностей работника, данных ему от рождения, автор утверждает, что надо вести речь обо всех свойствах и способностях человека, включая и приобретенные, и природные.

От имени представителей так называемого альтернативного подхода, С.В. Форрестер обосновывает необходимость наряду с формулировками традиционного подхода применять новые характеристики, расширяющие содержание понятия «человеческий капитал», применяя новые характеристики.

По мнению сторонников альтернативного подхода, отмечает автор, «человеческим капиталом являются такие качества человека, как физическая сила, внешняя привлекательность, коммуникабельность, умение принимать решения и брать на себя ответственность, наличие организаторских способностей. При этом данные свойства и способности людей в структуре человеческого капитала... играют если не большую, то, во всяком случае, и не меньшую роль, чем уровень образования или здоровье, потому что наличие хорошего образования еще не является стопроцентной гарантией жизненного успеха, хотя, конечно же, и является существенной предпосылкой для этого» [21].

Е.В. Нехода, касаясь темы ограничений теории человеческого капитала, считает, что ее неоднозначность и противоречивый характер связаны с тем, что понимание человеческого капитала в качестве идентичного другим видам капитала приводит к узкому пониманию самого человека и его включенности лишь в экономический контекст отношений. Более того, отмечает автор, коммерциализация всех сторон общественной жизни, включая духовную, пропаганда индивидуализма и материального потребления означают сведение многомерного человеческого существа к его биолого-животной составляющей [13].

На наш взгляд, не стоит во всех проблемах общества потребления винить какую-либо теорию, а уж тем более теорию человеческого капитала. Ведь именно авторы этой теории заставили сначала общество, а затем и государственные органы, и работодателей относиться к затратам на человека, в развитие социальной сферы как к инвести-

циям, необходимым для экономического роста, а значит, теория человеческого капитала имеет не только экономическое, но и социальное значение.

С нашей позицией абсолютно созвучно утверждение В.К. Бушуева и В.О. Тимченко: «Значение теории человеческого капитала состоит не только в том, что она привлекла внимание к проблемам измерения жизнедеятельности человека и функционирования человеческого общества за пределами чисто производственной деятельности. Она поставила в один ряд с отраслями материального производства образование, здравоохранение, культуру, науку, считавшиеся ранее «непродуктивной» деятельностью» [2].

Л.А. Ефимова вводит в понятие «человеческий капитал» весьма актуальный для современной системы образования термин «компетенции»: «Человеческий капитал – это совокупность природных способностей, приобретенных знаний, умений, навыков, мобильности, мотивации и физического состояния человека, т.е. набор компетенций, который целесообразно используется человеком в определенной сфере общественного воспроизводства, способствует росту производительности труда и эффективности производства» [7]. Достаточно логичное дополнение, исходя из понятия компетенции как комплексной характеристики способности человека применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в определенной профессиональной области. Эту же категорию в определение человеческого капитала, как мы увидим ниже, вводит и Ю.Г. Быченко.

Уделено внимание в статье Л.А. Ефимовой и расширенной трактовке понятия «развитие человеческого капитала». По мнению автора, под развитием применительно к человеческому капиталу понимают:

- увеличение сложности системы (от умений ходить и разговаривать до научных исследований);
- улучшение приспособляемости к внешним условиям (например, развитие организма);
- увеличение масштабов явления (развитие вредной привычки, эпидемии);
- качественное развитие человеческого капитала;
- социальный прогресс (создание условий для развития).

В свою очередь, Ю.Г. Быченко под развитием человеческого капитала понимает

«процесс, осуществляемый в результате инвестиций государства, предприятий, частных лиц в формирование запаса знаний, умений, навыков, опыта, здоровья, интеллектуальных и физических способностей к труду, которые могут использоваться или используются в экономических целях для получения или увеличения дохода общества, предприятия или работника» [3]. Он акцентирует, что развитие человеческого капитала включает в себя рост количественной, качественной и стоимостной оценки работающего (экономически активного) населения.

Автор выделяет две категории:

- «потенциальный человеческий капитал», понимая под ним запас знаний, умений, навыков, способностей, которые могут быть использованы в экономических целях для получения дохода, но по тем или иным причинам в данный период времени неиспользуемые,

- «реально функционирующий (экономически накопленный) человеческий капитал» как обобщенную характеристику компетенции работников в форме профессиональных знаний, трудовых способностей, накопленных умений, навыков, опыта и образования занятого населения, и поясняет, что факт использования человеческого капитала в системе общественного воспроизводства означает превращение потенциального человеческого капитала в реально существующий и действующий.

В.Е. Аперьян и И.Н. Белогруд убеждены, что в современной экономике функции накопления человеческого капитала – это не только поддержка качества рабочей силы, но и обеспечение распространения технологий через мобильность трудовых ресурсов и закрепления специализации страны на рынке наукоемкой продукции. Под развитием человеческого капитала они понимают «фактор возникновения и функционирования современного этапа общества – информационной стадии его экономического и социального развития, главным свойством которой является превращение информационных продуктов и услуг в основной объект производства и потребления» [1].

Г.Н. Соколова (Беларусь) предлагает на постиндустриальной стадии развития общества с социально ориентированной экономикой вместо категории «человеческий капитал» использовать дефиницию «интеллектуальный капитал», понимая под этим

«сформированный в виде инвестиций и накопленный человеком определенный запас культуры и здоровья, научно-образовательных знаний и мотиваций, который целесообразно используется в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействует росту производительности и качества труда и тем самым ведет к росту личного и общественного благосостояния» [18].

Не вступая с автором в полемику, отметим все же, что вряд ли даже в современных условиях категорию «интеллектуальный капитал» можно использовать применительно ко всему экономически активному населению. Поэтому нам ближе понятие интеллектуального капитала как одной из «превращенных форм человеческого капитала», наряду с производственным и потребительским человеческим капиталом.

Такая классификация была предложена М.М. Критским в монографии «Человеческий капитал» [9]. Рассматривая развитие интеллектуального человеческого капитала, М.М. Критский отмечал, что в процессе движения этой формы человеческого капитала происходит обособление интеллектуально-информационного человеческого капитала. Последний выступает в двух формах: в деятельной форме как интеллектуально-образовательный человеческий капитал, осуществляемый через систему образования, и в предметной форме как информационно-коммерческий человеческий капитал, осуществляемый через информационный рынок.

Непосредственно интеллектуальный человеческий капитал, по Критскому, тоже имеет две формы: интеллектуально-производственный человеческий капитал, субъектом которого выступают выдающиеся деятели науки, и интеллектуально-потребительский человеческий капитал, субъектами которого являются выдающиеся деятели культуры, искусства и литературы.

Заключение

Даже краткий обзор современных научных статей показывает, что теория человеческого капитала вызывает неистощаемый интерес все новых и новых исследователей.

Современная концепция человеческого капитала строится на понимании, что в условиях формирования постиндустриального общества резко возрастает зависимость экономической эффективности производства от величины и качества человеческого

капитала, наследуемого с позиций образования, культуры и, в первую очередь, здоровья предыдущих поколений и наращиваемого через накопление знаний, опыта, умения, уровня физического и интеллектуального развития людей. В этой связи бесспорной становится необходимость формирования принципиально новой стратегии государственной социальной политики, направленной на социальное развитие, на воспроизводство человеческого капитала и развитие человеческого потенциала нации.

Список литературы

1. Аперьян В.Е., Белогруд И.Н. Становление теории человеческого капитала // История и археология. – 2015. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://history.snauka.ru/2015/01/1416> (дата обращения: 25.10.2015).
2. Бушуева В.К., Тимченко В.О. Теория человеческого капитала и ее современная интерпретация // Вестник МГОУ. Серия: Экономика. – 2015. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23171625> (дата обращения: 21.12.15).
3. Быченко Ю.Г. Развитие человеческого капитала в современном обществе // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2013. – № 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=20399748> (дата обращения: 21.12.15).
4. Гасанова Т.В. Теория человеческого капитала: применение в оценке развития трудового потенциала // Потребительская кооперация. – 2010. – № 3 (30). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21639423> (дата обращения: 21.12.15).
5. Гвоздева Н.И. От рабочей силы к человеческому капиталу // Наука и общество. – 2012. – № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=18771502> (дата обращения: 21.12.15).
6. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – СПб.: Наука, 1999. – 184 с.
7. Ефимова Л.А. К вопросу о развитии человеческого капитала // Вестник федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. – 2015. – № [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23681678> (дата обращения: 21.12.15).
8. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е., Клещева Ю.С. Накопление человеческого капитала как фактор повышения качества жизни // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9-2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=17881363> (дата обращения: 21.12.15).
9. Критский М.М. Человеческий капитал. – Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1991. – С. 91-111.
10. Ломоносов М.В. Полн. собр. соч. Т. 6. – М.; Л., 1952. – С. 381-403.
11. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. / пер. с англ. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – С. 268-293.
12. Набиева Х.Н. К вопросу о теории человеческого капитала и человеческого фактора // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия общественных наук. – 2015. – № 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24308969> (дата обращения: 21.12.15).
13. Нехода Е.В. Ограничения теории человеческого капитала // Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики. – 2015. – № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23608302> (дата обращения: 21.12.15).
14. Петти В. Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики: в 2-х томах. Т. 1. – М.: МП «ЭКОНОВ», 1993. – С. 24.
15. Петти В. Экономические и статистические работы / под ред. д-ра экон. наук. М. Смит; Предисл. д-ра экон. наук Д. Розенберга. – М.: Соцэкгиз, 1940. – С. 82.
16. Синицкая Н.Я. Человеческое развитие – главное условие перехода к инновационной экономике // Успехи современного естествознания. – 2011. – № 12. – С. 96.
17. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики: в 2-х томах. Т. 1. – М.: МП «ЭКОНОВ», 1993. – С. 208.
18. Соколова Г.Н. Человеческий капитал: теоретические основы и эмпирическая верификация // Вестник ГрДУ. – Серия 5. – 2011. – № 1 (112). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23637657> (дата обращения: 21.12.15).
19. Степанов А.Д. К вопросу о концепции, содержании и сравнительной характеристике человеческого капитала // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2012. – № 1 (10). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21371409> (дата обращения: 21.12.15).
20. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. – М.: Издательство «Наука», 1982. – С. 111-124.
21. Форрестер С.В. Сущность, формирование и роль человеческого капитала в экономике знаний // Интернет-журнал «Наукоедение». – 2015. – Том 7. – № 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24321590> (дата обращения: 21.12.15).
22. Хромов Н.И. Генезис концепции человеческого капитала // УПРАВЛЕНИЕЦ. – 2015. – № 3/55. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23937486> (дата обращения: 21.12.15).
23. Эдвигсон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 434.
24. Экономическая оценка народного образования. Очерки И.И. Янжула, А.И. Чупрова, Е.Н. Янжул. – СПб., 1896. – С. 81-87.
25. Bowen W. Investments in Human Capital and Economic Growth. In: Perspektive on Economic Growth. – N.Y., 1968. – P. 165.
26. Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. – N.Y., 1964.

УДК 330.354

**СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕС-КЛАСТЕРА
КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА****Требунских А.Ю., Агафонова М.С.***Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: diamond.anastasi@gmail.com*

В статье рассмотрена социальная ответственность бизнес-кластера как фактор стабильного роста экономики. Показана реализация механизма кластеризации в целях стабильного роста экономики региона. Рассмотрено воздействие социально-ответственной политики бизнес-кластеров на стабильный рост экономики региона. Представлены базовые этапы формирования регионального социально-ответственного бизнес-кластера. Рассмотрена последовательность работ по стабильному развитию интегрированного бизнес-кластера региона. Кластерная форма взаимодействия бизнеса и государства позволяет получить широкое распространение социально-ориентированных проектов в рамках стратегических отраслей, которые выступают основой роста и стабильного социально-экономического развития экономики, привлечь государство и бизнес-кластеры в совместные проекты развития. Она позволяет в условиях ограничения ресурсов заполнить ниши хозяйственной системы, которые, в силу институциональных дефектов, не были полностью охвачены единой стратегией или теряли свою социальную эффективность.

Ключевые слова: экономический рост, социальная ответственность, бизнес-кластер, регион.

**SOCIAL RESPONSIBILITY BUSINESS CLUSTER AS A FACTOR
OF STABLE ECONOMIC GROWTH REGION****Trebunskih A. Yu., Agafonova M. S.***Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: diamond.anastasi@gmail.com*

The article considers the social responsibility of a business cluster as a factor of stable economic growth. It is shown that the implementation of clustering mechanism for the sustainable growth of the regional economy. We consider the impact of socially responsible business policy clusters on the steady growth of the regional economy. It presents the basic stages of formation of regional social-responsible business cluster. The sequence of work for the sustainable development of integrated business cluster in the region. Cluster form of business and government interaction provides a wide spread of socially-oriented projects within strategic sectors, which are the basis of growth and stable socio-economic development of the economy, to attract government and business clusters in joint development projects. It allows you to fill in the resource limitations under the niche of the economic system, which, because of institutional defects that were not fully covered by a single strategy or lost their social efficiency.

Keywords: economic growth, social responsibility, business cluster, region.

Актуальность темы. Современные условия высокой непропорциональности социально-экономического развития регионов РФ привели к увеличению роли задач по определению возможных резервов стимулирования их экономического роста. Всё чаще органами государственной власти в основу региональных стратегий развития закладываются кластерные технологии, которые позволяют стимулировать экономический рост, повышать ВРП территории путем создания структурированных отраслевых объединений компаний, органов государственной власти, науки и некоммерческих организаций, называемых «бизнес-кластерами».

Определяя задачи экономического и социального развития, необходимо учитывать необходимость формирования устойчивости региональной экономики как системы, ее способность сопротивляться возмущениям, деградации и деструкции, обеспечивать ее существование в условиях изменяющей-

ся окружающей среды. Именно региональный отраслевой бизнес-кластер, представляющий собой сконцентрированную на ограниченной территории группу взаимосвязанных предприятий и организаций, определяет вектор устойчивого развития совокупности всех институтов данной территории, системно взаимосвязанных между собой.

Цель работы. Основываясь на результатах концептуально-теоретического анализа развития регионального корпоративного сектора, показать приоритетность формирования механизма реализации конструктивного взаимодействия социально-ответственных бизнес-кластеров, органов власти и общества, интенсифицирующих стабильное и устойчивое развитие региональной экономики.

В современном периоде наблюдается прекращение экономического роста на первом этапе, нерациональный рост использования ресурсов окружающей среды и фор-

мирование новой фазы развития перехода к «информационному обществу» – экономике нематериальных потоков финансов, информации, изображений, сообщений, интеллектуальной собственности, которые приводят к так называемой «дематериализации» хозяйственной деятельности. Уже сейчас объемы финансовых сделок превышают объемы торговли материальными товарами в 7 раз. Новая региональная эконо-

мика складывается под воздействием дефицита природных, материальных ресурсов и в условиях, ведущих к снижению удельной энергоемкости хозяйственной деятельности на фоне сохранения тенденций роста общего энергопотребления.

Условия стабильного подъема региона как социально-экономической системы определяют основополагающие направления развития экономики территории (рис. 1).

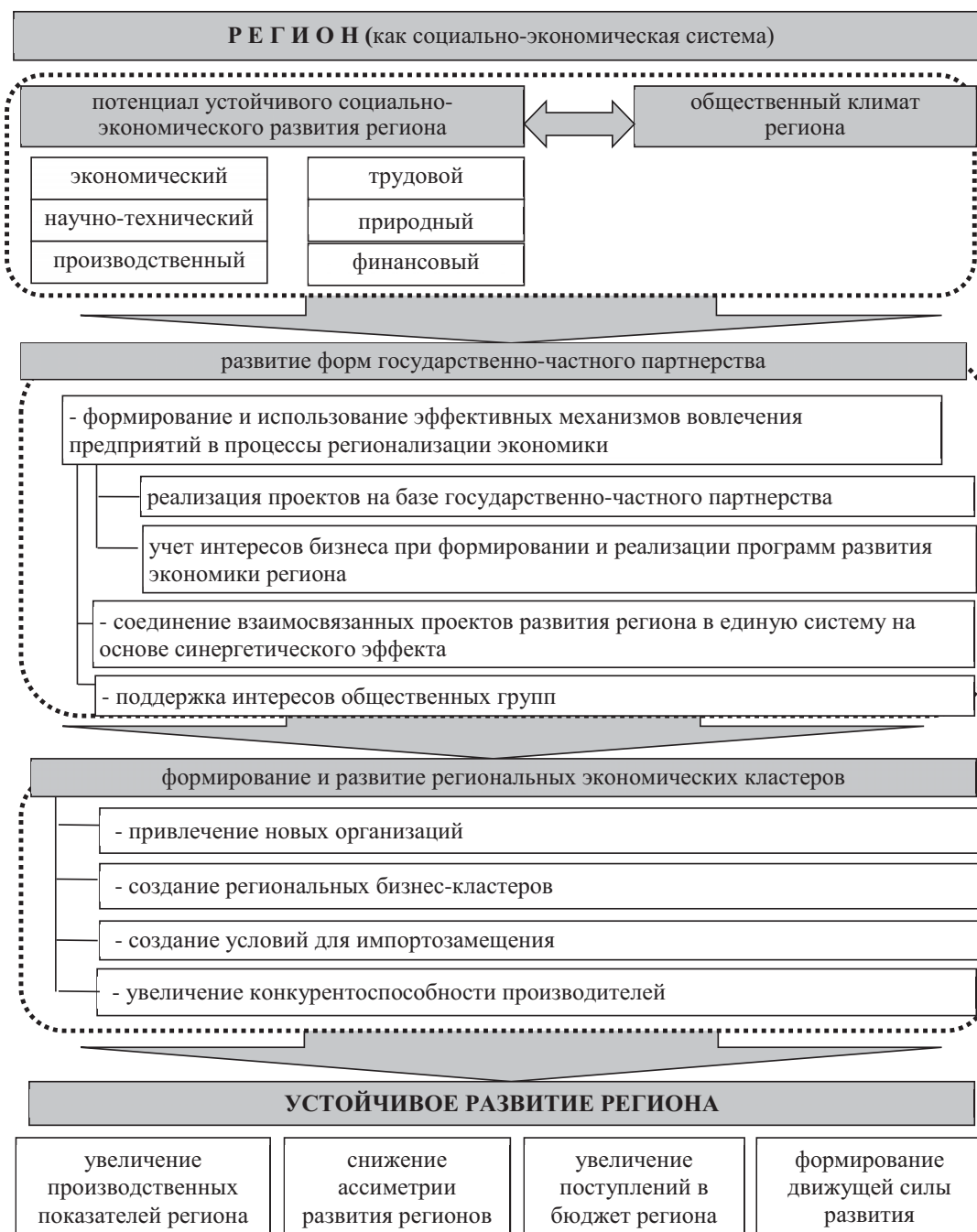


Рис. 1. Реализация механизма кластеризации в целях стабильного роста экономики региона [2]

Интенсификация экономического роста реальна при условии продуктивного использования социально-экономических возможностей как самого региона, так и потенциала бизнес-кластера, осуществляющих свою деятельность на его территории [1].

Экономический потенциал региона рассматривается как развивающаяся система из взаимообусловленных структурных составляющих, которая определяется основными ресурсными возможностями территории и региона. Результат и эффект использования этого потенциала зависит от характера взаимодействия модели «общество-государство-бизнес». Управление социально-экономическим развитием большинства регионов нуждается в поиске и реализации резервов для «толчка», который бы позволил сконцентрировать существующие ресурсы в некоторых более значимых разносторонних проектах, обладающих мультипликативным эффектом. Региональное развитие непрерывно связано с взаимодействиями регионов и разным уровнем социально-экономического развития, а также наличием базовых мероприятий, предпринимаемых органами государственной власти:

- сбалансированный план финансирования сфер экономики, которые обладают мультипликативным эффектом и влияют на формирование благоприятной среды, способствующей развитию социально-ответственного предпринимательства;

- формирование благоприятных институциональных условий развития человеческого потенциала территории, как основного предварительного условия экономического роста.

Регионализация экономики России обуславливает необходимость возникновения и развития особых форм экономических отношений. Специфика их проявления в условиях пространственно организованных региональных экономических систем, неизменной составляющей которых является исследование их ресурсного обеспечения как условия функционирования данной формы общественной организации производства. Потенциал крупных региональных корпораций выступает в качестве одного из важнейших элементов обеспечения территории, реализующих программы социальной ответственности бизнеса перед местным сообществом.

Преимущества нацеленности корпоративной социальной политики бизнес-

структур на цели региона объясняются следующим:

- 1) Региону выгодно, чтобы действующие на его территории компании полно использовали ресурсы региона и поддерживали общую ориентацию региона в соответствии с межрегиональным разделением труда, решая все его социально-экономические проблемы.

- 2) При соблюдении этой политики корпоративная структура может рассчитывать на получение от властных региональных структур определенной поддержки и льгот.

Кластерная форма взаимодействия бизнеса и государства позволяет получить широкое распространение социально-ориентированных проектов в области стратегических отраслей, выступающих основой стабильного социально-экономического развития и роста экономики. При помощи этой формы взаимодействие бизнеса и государства позволяет, в условиях ограниченности ресурсов заполнить все ниши хозяйственной системы, которые не были полностью соединены единой стратегией или теряли свою социальную эффективность. Этот подход наиболее эффективен в сферах, где возможно получить ускоренную отдачу от реформирования, а также в сфере высоких наукоемких технологий [2].

В условиях современного экономического развития, при разработке стратегий регионального развития, в качестве базы используются кластерные технологии, позволяющие стимулировать экономический рост, увеличить ВРП за счет формирования отраслевых объединений компаний и органов государственной власти.

Формирование в пределах региона социально-ответственной конъюнктуры предпринимательства наделено мультипликативным эффектом в решении проблем стабильного роста региональной экономики. Данное влияние может проявляться на четырех уровнях (рис. 2) [2]:

- 1) первый уровень, ориентирован на потребителей. Социальное влияние на нем проявляется в гарантиях обеспечения экологических требований производства товаров, работ и услуг в пределах региона;

- 2) второй уровень влияния на предприятия сферы платных услуг и работ, на котором социальное влияние проявляется в насыщенности рынка, увеличении гарантий занятости и появлении дополнительных рабочих мест;

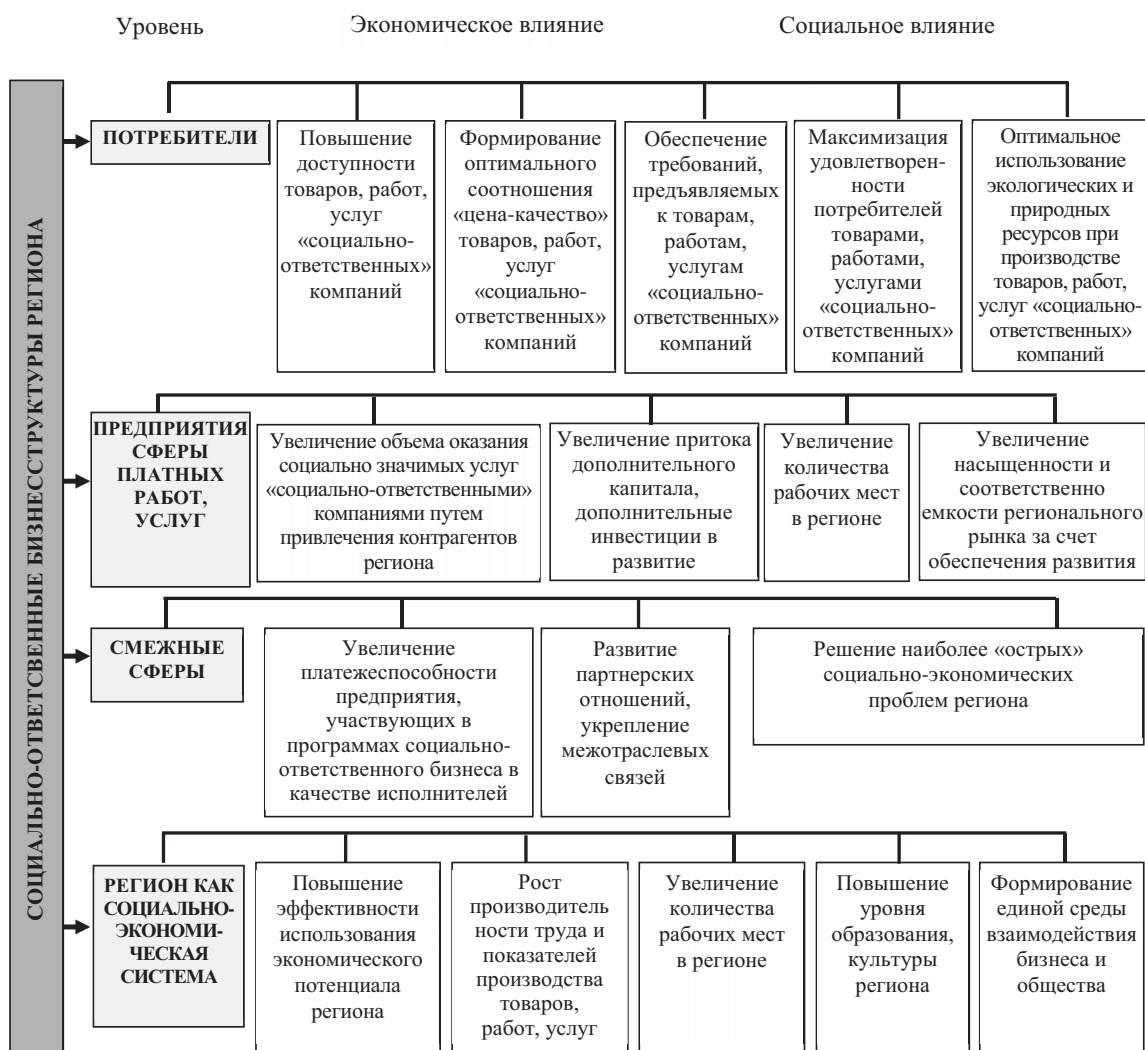


Рис. 2. Воздействие социально-ответственной политики бизнес-кластеров региона на стабильный рост экономики региона [2]

3) третий уровень оказывает влияние на смежные сферы, определяет укрепление межотраслевых связей между организациями при реализации совместных программ социальной ответственности за счет реализуемой политики по развитию партнерских отношений, на котором социальное влияние проявляется в решении более важных социально-экономических проблем региона;

4) четвертый уровень влияния – региональный. Социальное влияние на нем характеризуется повышением уровня рабочих мест в регионе, улучшением сфер образования и культуры, а также решением проблем инфраструктуры муниципальных районов и округов региона.

Для создания условий интенсификации социальной ответственности бизнес-кла-

стеров региона нужно создать точную концепцию института социальной ответственности бизнеса региона как социально-экономической системы.

Образование социальной ответственности региона представляет собой последовательность действий, которые направлены на: разработку концепции социальной ответственности корпоративного сектора экономики региона; выбор оптимальных механизмов и инструментов регулирования данной сферы; создание многоуровневой системы оценки социальной ответственности, на корпоративном и территориальном уровне; создание системы контроля ответственности на уровне стейкхолдеров, некоммерческих организаций и государственных органов [1].

При образовании институциональной модели корпоративной социальной ответственности, необходимо учитывать важные особенности:

1. Требования, которые формируются гражданским обществом, некоммерческими организациями и стейкхолдерами к их экономической, экологической и социальной сферам, представляют институциональный механизм корпоративной социальной ответственности.

2. Действие системы корпоративной социальной ответственности следует рассматривать сквозь ее взаимодействия с акционерами, а также остальными физическими лицами или организациями, имеющими права, долю, требования или интересы относительно системы или её свойств, удовлетворяющих их потребностям и ожиданиям.

3. Риски корпораций частую принимают на себя именно стейкхолдеры.

4. Компания несет ответственность за уровень негативного и позитивного воздействия своих действий на окружающее социальное пространство и природную среду и зависит от управления самой корпорации.

Стабильное развитие регионального бизнес-кластера в экономике России связано с взаимодействием региональных и федеральных органов государственной власти по созданию политики стабильного развития при помощи реализации проектов в сфере формирования социальной и транспортной инфраструктуры, обладающих высоким мультипликативным эффектом и влияющим на смежные отрасли экономики территории. Региональные власти координируют разработку региональных и федеральных программ развития и создают эффективную систему объединенного финансирования проектов региональных кластеров со стороны заинтересованных регионов и федеральных властей.

Мягкая инфраструктура кластера основывается на сетевых связях с центрами профессионального обучения, научно-исследовательскими и прикладными институтами, финансовым сектором и центрами поддержки предпринимательства.

Твёрдая инфраструктура кластера – это производственные помещения, инженерная, коммунальная, и транспортная инфраструктура.

Базовые этапы формирования регионального социально-ответственного бизнес-кластера:

I Этап

Инициирование создание кластера. Характеризуется формированием группы заинтересованных лиц – представителей кластера и привлечением новых заинтересованных лиц.

II Этап

Диагностика условий для формирования кластера. Характеризуется определением типа участников предполагаемой группы.

III Этап

Формирование стратегии развития кластера. Создание стратегии развития кластера, разработка плана реализации этой стратегии.

IV Этап

Формализация развития кластера. Формированием эффективной организационной структуры кластера, разработка проекта в пределах развития кластера.

V Этап

Оценка и мониторинг развития кластера. Корректировка планов развития и оценка эффективности реализации стратегии кластера.

Последовательность работ по стабильному развитию интегрированного кластера региона:

1. Разработка модели бизнес-кластера региона, а также финансового обоснования ожидаемого экономического и социального эффекта и внесение необходимых поправок в программу стабильного развития региона.

2. Анализ уровня социально-экономического развития региона, оценка масштаба финансовых и институциональных проблем для бизнес-структур в областях возможного формирования и развития бизнес-кластера.

3. Формирование программы стабильного подъема региональной экономики локализации бизнес-кластера, первоначальные операции определения этапов проведения реформирования более значимых сфер экономики и оценка ожидаемых результатов управленческого воздействия.

Реализация данной последовательности работ приводит к инвестиционно-привлекательной экономике региона, имеющей точную программу функционирования и стабильного развития:

1) разработка количественных показателей и изменений экономического состояния кластера, которые выражены в системе мониторинга;

2) разработка основных принципов и стратегических целей обеспечения интересов участников процесса;

3) установление факторов внутренней и внешней среды, обладающих негативным характером воздействия на кластер, его экономические интересы и приоритеты;

4) разработка программы стабильного развития интегрированного бизнес-кластера региона.

Эффективная системы управления корпоративной социальной ответственности региона должна быть основана на понимании его социально-экономической системы. В социально-экономической системе необходимо наличие благоприятных условий для развития инициативы компаний по реализации программ социальной ответственности.

Система межрегионального взаимодействия приобретает особое значение и обладает колоссальным экономическим потенциалом в пределах снижения ассиметрии социально-экономического положения регионов. Межрегиональное взаимодействие интегрированных территориальных бизнес-кластеров нужно рассматривать в пределах образования крепких связей, которые основаны на согласовании интересов хозяйствующих субъектов экономики и являются базой эффективного функционирования планируемого механизма управления.

На основе исследования существующих подходов к формированию политики социальной ответственности интегрированного

бизнес-кластера региона весь процесс можно разбить на ключевые блоки: создание политики социальной ответственности, выделение основных направлений – объектов политики социальной ответственности, исследование состояния политики социальной ответственности интегрированного бизнес-кластера.

Необходимость развития и формирования межрегионального взаимодействия интегрированных бизнес-кластеров обусловлена факторами внешнего и внутреннего характера, которые оказывают влияние на институциональную инфраструктуру этого процесса. Отраслевые комплексы других регионов в этих условиях также нуждаются в применении качественного нового инструмента, который используется при формировании механизма развития политики социальной ответственности корпоративного сектора экономики [2].

Список литературы

1. Баркалов С.А., Пинигин А.Ю., Сениошкин А.В. Разработка модели комплексного оценивания оптимизации управленческих региональных задач // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2009. – Т. 5. – № 5. – С. 117-120.

2. Матакаева Ф.Ю. Проблема оценки качества реализации политики корпоративной социальной ответственности интегрированного бизнес-кластера региона // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова. – 2013. – № 4.

УДК 330.322

**ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА****Ухина А.В., Агафонова М.С., Половинкин И.С.***Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: uhina.anastasiya@mail.ru*

В статье рассмотрена взаимосвязь инвестиций и инноваций с точки зрения воздействия на экономический рост. А также показана их роль в качестве одного из основных факторов экономического роста. Доказано, что инновации являются значимым фактором экономического роста только в группе развитых стран, которые близки к технологической границе развития и обладают сложившимися институтами, стимулирующими инновационную активность. Показано наличие зависимости между характером инновации с точки зрения степени её специфичности и выбором вида контракта как формы управления транзакциями между участниками инновационного процесса. Ключевые слова: инвестиции, инновации, экономический рост, развитие, факторы, технологии.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, экономический рост, развитие, факторы, технологии.

INVESTMENT AND INNOVATIVE GROWTH FACTORS**Uhina A.V., Agafonova M.S., Polovinkin I.S.***Voronezh State Architecture and Civil Engineering, Voronezh, e-mail: uhina.anastasiya@mail.ru*

The article examined the relationship of investment and innovation in terms of the impact on economic growth. And also it shows their role as one of the main factors of economic growth. It is proved that innovation is an important driver of economic growth only in the group of developed countries, which are close to the technological frontier of development and have established institutions, stimulating innovation. The presence of the relationship between the nature of innovation in terms of the degree of specificity and the choice of the contract as a form of management of transactions between participants of the innovation process.

Keywords: investment, innovation, economic growth, development, factors and technologies.

Большую роль в экономике многих стран играют инвестиции и инновации. Поток ресурсов инвестиций обеспечивает воспроизводство в постоянных или увеличивающихся масштабах. Инновации являются качественной составляющей инвестиций, которые определяют всевозможные направления рефинансирования средств в актуальные технологии, продукты, услуги. Все это позволяет выйти экономической системе на наиболее высокий уровень развития. Инвестиции становятся одним из необходимых средств, которые создают условия реального экономического прорыва Российской Федерации, делая структурные сдвиги в национальной экономике из-за внедрения инноваций. Но основой для перехода к инновационному периоду развития считается инвестиционно-инновационная деятельность на всех уровнях экономической системы.

Инвестиции являются одним из главных факторов экономического роста, так как запускают его механизм. Под категорией «инвестиции» следует понимать расходы, которые реализуются в следующих формах: вложения капитала в различные отрасли, в объекты предпринимательской и других различных видов деятельности.

Под категорией «инновации» понимается творческий процесс воплощения идеи, который преобразовался в форме нового товара, услуги, технологий, метода управления и т.д., которые являются инструментами для утоления потребностей на новом уровне, имеют существенный экономический и социальный эффекты и предоставляют преимущества в стратегии их обладателям.

Инновации лежат в основе научно-технического прогресса, который представляет собой непрерывный процесс возникновения и претворения в жизнь новых научных и технических идей, влекущих за собой качественно новые изменения в обществе [1].

Инвестиции являются процессом финансирования средств. Таким образом, инновации считаются качественной составляющей экономического роста, а инвестиции количественной экономического роста, а инновации направление вложения.

Стоит отметить, что существует множество теорий, направленных на изучение взаимосвязи инвестиций и инноваций и их воздействия на экономический рост. Среди важнейших разработок выделяют такие работы: «Теория экономического развития» Йозефа Шумпетера, «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны»

Николая Дмитриевича Кондратьева, «Экономические циклы и национальный доход» Элвина Хансена, «Технологический пат: инновации преодолевают депрессию» Герхарда Менша, а также «Введение в инновации и экономический рост» Филиппа Агийона.

Особый интерес вызывает теория Ф. Агийона. Она, учитывает неубывающую отдачу от масштаба в инновационной деятельности, вбирая в себя современные теории эндогенного роста. Главной особенностью этой теории является то, что экономики изначально не разделяются на развитые, развивающиеся и переходные.

Существует классификация инноваций Г. Менша, при которой они разделяются на базисные, улучшающие и псевдоинновации. Данная классификация нужна для анализа взаимосвязи инвестиций и инноваций на основе неинституциональной теории.

Элвин Хансен внёс большой вклад в развитие теории циклов, а также исследование взаимосвязи между инвестициями и инновациями. Теория цикла Хансена получила название инвестиционной, так как он циклические колебания объясняет колебаниями в размерах инвестиций, а колебания в инвестициях – изменениями соотношения нормы прибыли («предельной эффективности инвестиций») и нормы процента.

Рассматривая взаимосвязи инвестиций и инноваций с точки зрения процесса воспроизводства, можно сделать следующие выводы: инвестиции в инновации приводят к внедрению энерго- и ресурсосберегающих технологий, поэтому я сокращаются средства необходимые для процесса воспроизводства. Инвестиции в инновации характеризуются выпуском высокотехнологичных товаров, содержащие высокую долю интеллектуального труда, что является источником роста добавленной стоимости, при этом реализация на рынке обладающего улучшенной потребительской стоимостью нового продукта закладывает предпосылки к росту прибыли [3].

Важным фактором, оказывающим влияние на размер инвестиций и инноваций, осуществляемых в экономической системе, являются институты. Асемоглу Д., Джонсон С., Робинсон Дж. в своей статье «Институты как фундаментальная причина долгосрочного роста» так высказались относительно значения институтов: «Экономические институты имеют значение для эконо-

мического роста, поскольку они формируют мотивы основных экономических субъектов в обществе, в частности, они оказывают влияние на инвестиции в физический и человеческий капитал и технологии, а также на организацию производства», они также выделяют, что «...разница в экономических институтах является основным источником различия между странами в обеспечении экономического роста и процветания».

Исследования отечественных авторов на тему анализа взаимосвязи инвестиций и инноваций как факторов экономического роста практически отсутствуют, самые актуальные и близкие к тематике следующие труды: «Влияние инновационных факторов на темпы экономического роста России» Ульченковой В.Э., «Факторы ускорения экономического роста» Тараканова Г.И., «Типы инноваций и их роль в экономическом росте России» Верховец О.А., «Инновации как качественный фактор экономического роста» Очковской М.С. Основным вкладом Ульченковой В.Э. в разработку темы об инновациях как факторе экономического роста считается то, что автор для описания макроэкономического состояния России применила модель экономического роста с эндогенным нейтральным НТП по Дж. Хиксу, а также ввела управляемую экзогенную функцию «вовлеченности в инновационные процессы» Ульченковой В.Э. предложено использование такой модели при определении главных направлений инновационного развития экономики.

Инвестиции – главный источник инновационной деятельности, которые содействуют повышению уровня технико-экономического страны и жизни ее населения. Как говорил Ю.В.Яковец: «Инновации-душа инвестиций», без инновационной направленности инвестиций нельзя обеспечить высокое качество экономического роста. Но и инновации без инвестиций невозможны, поскольку достижения научно-технической мысли нереальны без вложений средств для ее реализации.

Таким образом, инновации мы рассматриваем, как содержательный процесс прироста валового национального продукта, а инвестиции – как форму, которая и обеспечивает этот процесс прироста.

Инновационная деятельность – это вид деятельности, подразумевающий под собой поиск и реализацию инноваций в целях увеличения ассортиментов, повышения каче-

ства продукции, совершенствования технологии и организации производства. Главной функцией инновационной деятельности является функция изменения. И. Шумпетер отмечал пять типичных изменений:

1. Использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля – продажа).

2. Внедрение продукции с новыми свойствами.

3. Использование нового сырья.

4. Изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения.

5. Появление новых рынков сбыта.

Проблема инвестиций и инноваций очень актуальна для российской экономики, это взаимосвязано с недостаточной развитостью рынка капитала. Финансирование инноваций часто происходит за счет собственных средств предприятия, которые ограничены. Вследствие, отсюда вытекает проблема финансирования инноваций и вовлеченность и интерес участников процесса. При этом в процесс инвестирования инноваций необходимо вовлечь не только коммерческий сектор, исследовательские и учебные организации, но и государство [2].

Деятельность государства может стимулировать рост инновационной деятельности, повышая безопасность сделок и, привлекательность данного вида деятельности для инвестиций, а также гарантировать при-

ближение к технологической границе экономики страны в целом, что, в конечном счете, будет влиять на экономический рост.

Итак, инвестиции и инновации один из главных определяющих факторов экономического роста в любой стране, так как содействуют образованию экономики инновационного типа. В России проблема инвестирования инновационного сектора экономики сейчас очень актуальна. Она связана с рядом причин: отсутствием или слабым развитием инновационной инфраструктуры; недоверием потенциальных инвесторов к России и предприятиям в ее регионах; необходимостью существенной модернизации экономики страны, технического и технологического перевооружения предприятий; нехваткой отраслевого финансирования – особенно сферы НИОКР и т. д. Это способствует необходимости разработки комплексной государственной политики инвестирования наиболее инновационных отраслей и производств экономики, образования и науки.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Мишина В.С. Понятие «новшество», «инновация» в экономике предприятия // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1. – С. 23.
2. Агафонова М.С., Лисенко А.А. Инновационное развитие России // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-1. – С. 131а.
3. Агафонова М.С., Сушко Ю.В., Сычева А.В. Воздействие инноваций на инвестиционную активность // Научное обозрение: теория и практика. – 2011. – № 1. – С. 15-16.

УДК 330.47

ГИПЕРТЕКСТОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ СПРАВОЧНО-ПРАВОВОЙ ПОДСИСТЕМЫ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ СРЕДУ

Хачатурова С.С.

*Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва,
e-mail: seda_@mail.ru*

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью повышения качества процесса преподавания синтетических экономических дисциплин, включающих информацию из области права. К ним, в частности, относятся: «Экономическое право», «Финансовое право», «Налоговое право», «Налоги и налогообложение», «Правовое регулирование маркетинговой деятельности» и др. В структуре экономико-правовых дисциплин значительное место занимает нормативно-законодательная и справочная информация: правовые акты РФ, официальные разъяснения и сопроводительные документы, судебная и правоприменительная практика, финансовые консультации и нормативы, стандарты и др. Необходимость использования справочно-правовой информации затрудняет как процесс преподавания, так и усвоение знаний студентами, поскольку в обычных условиях на ее поиск и встраивание в структуру экономических знаний требуется значительное время. Автором статьи предлагается гипертекстовая технология перехода из справочно-правовой подсистемы в образовательную среду.

Ключевые слова: право, экономика, интеграция, гипертекст, информационные технологии, экономико-правовые дисциплины.

HYPertext INTEGRATED HELP – LEGAL SUBSYSTEM IN THE EDUCATIONAL ENVIRONMENT

Khachaturova S.S.

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: seda_@mail.ru

The relevance of the research topic due to the need to improve the quality of teaching, so-called synthetic economic disciplines, including information from other areas of knowledge. These include, in particular: "Economic Law", "Financial law", "Tax Law", "Tax", "Legal regulation of marketing activities" and others. In the structure of the economic and legal disciplines important place regulatory and legislative and background: legal acts of the Russian Federation, the official explanation and supporting documents, judicial and law enforcement practices, financial advice and regulations, standards and others. The need to use such information hampers the process of teaching and assimilation of knowledge by students, since in normal circumstances her search and integration in the structure of economic knowledge is required considerable time.

Keywords: law, economics, integration, hypertext, information technology, economic and legal disciplines.

Актуальной проблемой повышения качества процесса преподавания экономико-правовых дисциплин является разработка и организация использования инструментальных средств, облегчающих режимы поиска и использования нормативно-законодательной информации. К ним, в первую очередь, относятся инструментальные технологии, основанные на нелинейном способе представления информации (гипертекстовая интеграция) и способствующие единению разнородных баз знаний, которые позволяют сформировать *синтетический* предмет в целом и интенсифицировать его усвоение. В частности, высокоскоростной информационный поиск в базе данных Справочно-правовой подсистемы позволит существенно повысить точность поиска и сократит время нахождения студентами нужных правовых документов при освоении теоретического материала учебной дисциплины и при решении практических экономических задач.

Кроме того, инструментальные технологии достаточно эффективны при разработке и совершенствовании Электронных учебников (Образовательной среды), особенно в условиях быстрого обновления их содержания по экономическому законодательству и правилам ведения бизнеса.

Несмотря на полученные результаты, все еще остаётся нерешенным ряд задач в области, связанных с организацией базы нормативно-законодательной информации, необходимой как для ведения качественного образовательного процесса, так и для разработки адекватных ему учебных материалов.

В соответствии с государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования в учебный план подготовки специалистов экономического профиля включены экономико-правовые учебные дисциплины. Особенностью данного комплекса дисциплин является объединение информации экономики и пра-

ва в единый блок в рамках синтеза экономико-правовых знаний.

Например, правовой составляющей учебного курса *Финансовое право* является перечень действующих бюджетных законодательств федерального, регионального уровня, а также нормативных актов местного самоуправления по финансовому праву, позволяющих выявить тенденции развития законодательства, а также анализировать действующее валютное и бюджетное законодательство. Более того, студенты должны понимать причины их изменений, ориентироваться в разнообразных проявлениях судебной практики по вопросам применения Бюджетного кодекса РФ и т.д.

Очевидно, что при изучении экономико-правовых дисциплин для усвоения теоретического материала и решения экономических задач необходим оперативный доступ к материалам с обоснованными ссылками на действующие нормативно-законодательные документы.

Выявлено, что в действительности базовой основой изучения *синтетических* дисциплин являются учебные пособия со ссылками на утратившие силу, недействующие правовые документы. Учебный материал необходимо постоянно корректировать в свете актов правового законодательства,

принятых после выхода учебников, что практически невозможно без информационных технологий. Подобная ситуация негативно сказывается как на процессе преподавания экономико-правовых дисциплин, так и на качестве профессиональной подготовки будущих экономистов в области экономического права.

В этой связи существует объективная необходимость использования программно-методических средств и инструментальных технологий при изучении экономико-правовых дисциплин, способствующих быстрому поиску, подборке и доступу к нормативно-законодательной информации с учетом содержания *действующих* редакций законодательства.

При этом, несмотря на множество педагогических программных средств различного назначения – компьютерных обучающих систем, электронных учебных пособий, компьютерных средств обучения, тренажеров, деловых игр и т.д., их прямое использование не позволяет качественно организовать изучение экономико-правовых дисциплин на правовой основе.

Для решения этой проблемы предлагается использовать разработанный автором *Программный комплекс* (рис. 1), состоящий из:



Рис. 1. Программный комплекс

1. Подсистемы для создания экономико-правовых учебников.

2. Обучающей системы с информационно-правовой поддержкой, состоящая из:

2.1. Набора Электронных учебников по экономико-правовым дисциплинам (Образовательной среды).

2.2. Справочно-правовой подсистемы (СПП).

2.3. Тестовой подсистемы.

2.1. При разработке подсистем Программного комплекса был использован объектно-ориентированный метод программирования и итеративный подход: анализ выполненных работ, дальнейшее проектирование, реализация результатов проектирования.

Определены функциональные назначения составляющих Программного комплекса.

Подсистема для создания экономико-правовых учебников реализует оперативное создание преподавателями-предметниками новых учебников по *синтетическим* дисциплинам.

Процесс создания нового учебника реализуется в режиме *Мастера*, представляющего собой ряд диалоговых окон, этапов.

1 этап – создание информации о дисциплине. Создаются разделы учебника: Аннотация, Методические указания к освоению учебной дисциплины, Программа, Контрольные вопросы, Список литературы.

2 этап – создание теоретического раздела, т.е. Лекций.

3 этап – создание лабораторного практикума. На этом этапе создаются разделы: Практические работы и Типичные примеры.

4 этап – создание раздела Индивидуальные задания.

5 этап – создание раздела Полезный справочник.

Завершающий 6 этап – генерация педагогического учебно-методического материала, т.е. создание единичного файла и передача его администратору Программного комплекса.

Автором разработан инструментальный метод, способствующий автоматическому включению нового учебника в модуль Электронные учебники. Обучающая система с информационно-правовой поддержкой представляет собой совокупность взаимосвязанных программно-методических средств: Электронных учебников по экономико-правовым дисциплинам, Справочно-правовой подсистемы и Тестовой подсистемы.

В работе предлагается формирование Электронных учебников в двух аспектах:

содержательной и функциональной. Содержательная структура формируется по аналогии со структурой традиционного учебника, ее основы будут составлять разделы: Аннотация, Методические указания, Программа, Лекции, Практические задания, Типичные примеры, Индивидуальные задания, Контрольные вопросы, Список литературы, Полезный справочник. Однако определяющее значение будет иметь функциональная возможность – гипертекстовая интеграция Справочно-правовой подсистемы в Образовательную среду (Электронные учебники) при выделении или введении в строку поиска необходимого поискового запроса. Гипертекстовая интеграция позволяет поддерживать ассоциативные связи между выделяемыми запросами в разделах Электронных учебников и нормативными данными в базе Справочно-правовой подсистемы. Такая технология облегчает доступ к организованной нормативно-законодательной информации при освоении теоретического материала и при решении экономических задач на правовой основе [2].

2.2. Справочно-правовая подсистема, встроенная в Обучающую систему, – это комплекс автоматизированных технологий, обеспечивающих подготовку, хранение, обновление и поддержку нормативно-законодательной информации с последующим ее использованием при решении экономических задач и при изучении экономико-правового материала. Составляющие Справочно-правовой подсистемы (рис. 2): механизм поиска, база справочно-правовой информации и механизм обработки и отображения осуществляют все функции, связанные с организацией, поиском, обработкой и отображением информации.

Подсистема СПП реализует сложные функции: анализ и синтез, логический вывод, экстракция сведений и др. Процессы автоматизированного поиска правовой информации моделируются в СПП посредством двух типов формализованных процедур:

- преобразование потоков (массивов) – информационный поиск, отбор из поискового массива множества сообщений, подчиняющихся определенным условиям;

- преобразование документов (сообщений) – составление поисковых образов индексов (индексирование) документов, отбор из текста документа или вспомогательных лексических единиц для концентрированного отображения содержания сообщения.

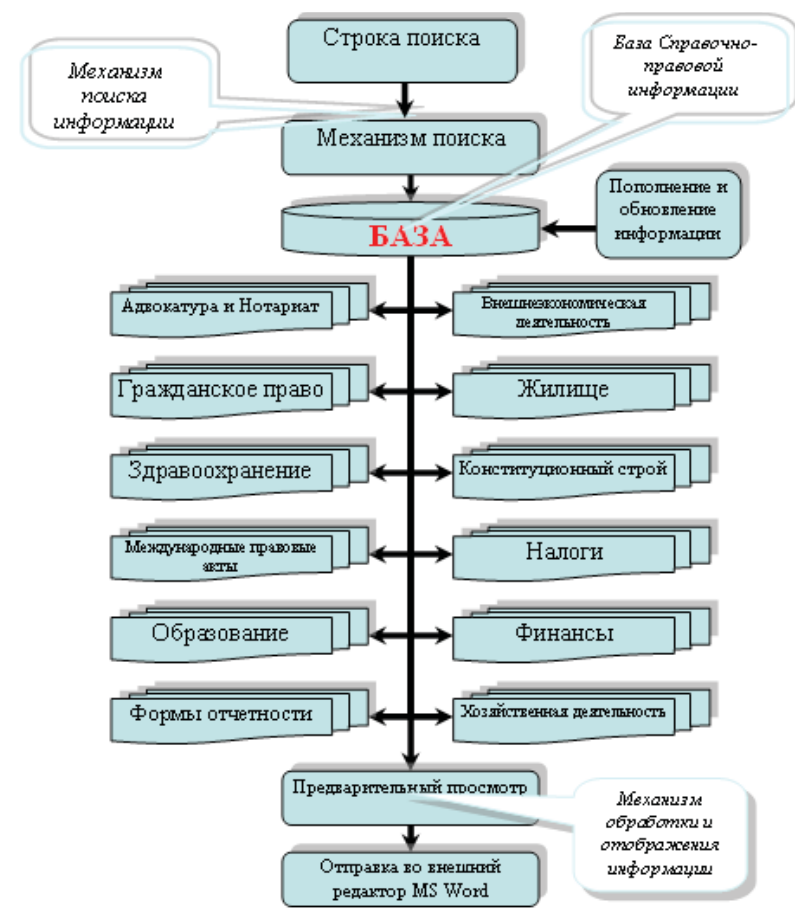


Рис. 2. Справочно-правовая подсистема

Предусмотрены следующие ситуации поиска нормативно-законодательной информации:

- гипертекстовый переход из разделов Практические работы и Лекции Электронных учебников в Справочно-правовую подсистему. Выделенный фрагмент автоматически преобразовывается в гипертекст (Текстовый фрагмент (файл) с организацией перехода к другим фрагментам. [Тед. Нельсон.]). Возможно изменение грамматической формы выделенного фрагмента в поисковой строке в разделах Электронных учебников;
- обычный поиск возможен при введении поискового образа в поисковую строку Справочно-правовой подсистемы [1]. В поле ввода поиска можно набрать поисковый запрос с клавиатуры в любой грамматической форме с возможностью использования логического оператора *and*.

Система может предложить словарь подсказок – введенные в поисковую строку последние 10 запросов. Если в базе СПП поисковой информации нет, об этом выдается соответствующее сообщение.

В работе реализованы следующие варианты поиска:

- *поиск по классификатору* – данный способ необходим для составления тематических подборок документов;
- *поиск по реквизитам* – этот способ удобен, если известно точное название документа;
- *интеллектуальный поиск* по слову или словам возможен;
- при необходимости получения *полной подборки* нормативных документов;
- при *неуверенности* знания точности терминов, характеризующих правовую проблему.

Структура хранилища правовой информации представляет собой структурированные каталоги, в которые входят перечни материалов, выявленные по различной тематике. Автором созданы два вида каталога, один из них главный, а другие, входящие в состав главного каталога, группируют информацию по содержанию в определенные алфавитно-тематические рубрикаторы по многим отраслям знаний: Гражданское пра-

во, Конституционный строй, Правосудие, Финансы, Налоги и др.

Для пополнения СПП необходимыми правовыми документами существуют несколько источников нормативно-законодательной информации: компьютерные справочно-правовые системы «Консультант-Плюс» и «Гарант», а также опубликованные в периодической печати газеты – «Российская газета», «Вестник ЦБ РФ», «Бюллетень международных договоров» и пр. При этом для целостности конфигурации базы СПП должны учитываться тематика, актуальность и достоверность правовой информации [1].

2.3. Тестовая подсистема, входящая в состав Программного комплекса, позволит оценить уровень усвоения учебной дисциплины, обеспечит контроль остаточных.

Практическая значимость Программного комплекса состоит в возможности использования Обучающей системы в экономических вузах при ведении учебного процесса экономико-правовых дисциплин. Практическое применение разработанной Подсистемы создания Электронных учеб-

ников позволяет повысить оперативность обеспечения образовательного процесса учебно-методическими средствами. Создана Обучающая система с информационно-правовой поддержкой, позволяющая интенсифицировать процесс преподавания экономико-правовых дисциплин и повышающая юридическую компетенцию будущих специалистов-экономистов в области экономического права.

Методика изучения экономико-правовой дисциплины состоит в следующем: после просмотра Аннотации и Методических указаний по освоению учебной дисциплины, изучения лекционного материала (раздел Лекции) в соответствии с Программой курса и анализа практических решений показательно решенных экономических задач (раздел Типичные примеры) осуществляется выполнение практических работ на основе разработанной гипертекстовой интеграции Справочно-правовой подсистемы в Образовательную среду [2].

На рис 3. отражен момент выделения значений «Налоговый кодекс» в тексте учебного раздела Практические работы.

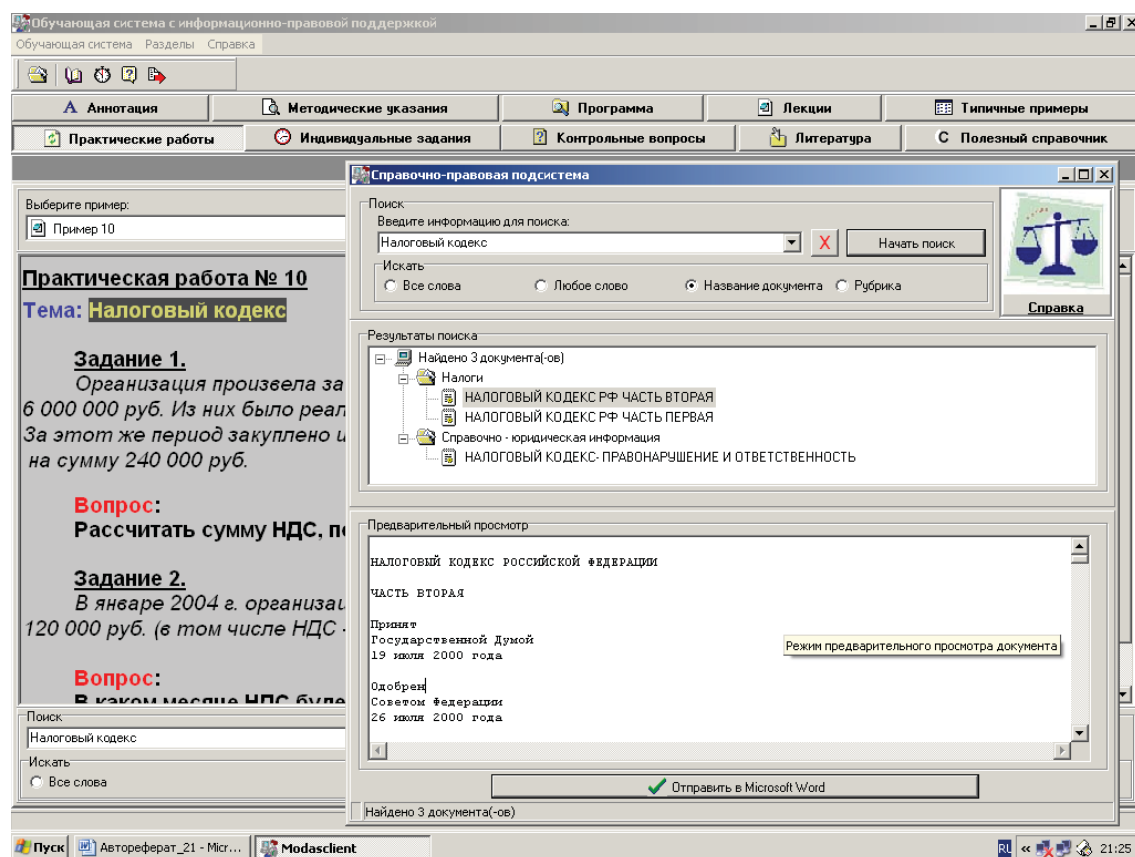


Рис. 3. Гипертекстовая интеграция Справочно-правовой подсистемы в Электронный учебник «Налоговое право»

Поисковая система автоматически осуществила фильтрацию данных в базе СПП и выдала результат поиска обработанного запроса в виде списка гиперссылок – заголовков правовых документов: «Налоговый кодекс Часть 1», «Налоговый кодекс Часть 2», «Налоговый кодекс, правонарушение и ответственность».

Следующий этап поиска – работа со списком документов в окне «Результаты поиска». Выделяется нужный правовой документ и просматривается в информационном окне «Предварительный просмотр». Заключительный этап – отправка во внешний текстовый редактор Microsoft Word действующей нормативно-законодательной информации для дальнейшего использования.

Автором рассмотрены также вопросы административного сопровождения подсистем Программного комплекса.

Функциями администратора являются обновление и пополнение базы Справочно-правовой подсистемы необходимой нормативно-законодательной информацией, предоставление доступа к Обучающей системе преподавателей-предметников по локальной сети в компьютерные классы [2].

Экспериментальное исследование решения экономических задач на основе раз-

работанной гипертекстовой интеграции Справочно-правовой подсистемы в Образовательную среду и сравнение решения этих же задач с текстом документов-первоисточников показали эффективность использования Обучающей системы с информационно-правовой поддержкой: высокую скорость поиска, полноту и точность выдаваемой студенту нормативно-законодательной и справочной информации.

Обучающая система с информационно-правовой поддержкой зарегистрирована в Отраслевом фонде алгоритмов и программ Федерального агентства по образованию РФ, № 5340 от 28 октября 2005 г.

Обучающая система с информационно-правовой поддержкой зарегистрирована в Федеральной службе по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам. Свидетельство о государственной регистрации программ для ЭВМ. № 2009611499. М., 03.02.2009 г.

Список литературы

1. Хачатурова С.С. Гипертекстовая интеграция справочно-правовой подсистемы в образовательную среду: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2006. – С. 12-18.
2. Хачатурова С.С. Гипертекстовая интеграция справочно-правовой подсистемы в образовательную среду: дис. ... канд. экон. наук. – М., 2006. – С. 41-47.

УДК 001.895

СТАНОВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Хрячкова М.Ю., Агафонова М.С., Путинцева Е.В.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: xryachkova.marina@mail.ru*

В статье рассмотрено понятие инновационной среды с точки зрения воздействия на строительную отрасль. Строительная отрасль считается самой консервативной в области внедрения новых технологий. Во всем мире их можно пересчитать по пальцам. Примерно по трети этих технологий в России существует научный задел, тот базис, который смогла создать отечественная строительная наука. При ближайшем рассмотрении, оказывается, что этим строительная наука занималась еще в 70–80-е годы. Все многообразие этих факторов деятельности хозяйствующего субъекта объединяется в инновационную строительную среду. Для того, чтобы производить инновационную деятельность внутри предприятия, нужно установить данный режим в самом хозяйствующем субъекте. Систематизирование общих внешних факторов инновационной деятельности организации предлагается производить по принципу степени влияния, а именно, выделяя факторы: государственного влияния, факторы регионального воздействия, отраслевые факторы.

Ключевые слова: инновации, строительная отрасль, инновационная строительная среда, хозяйствующие субъекты.

FORMATION OF THE INNOVATIVE ENVIRONMENT OF ECONOMIC ENTITIES IN CONSTRUCTION BRANCH

Hryachkova M.Yu., Agafonova M.S., Putintseva E.V.

*Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: xryachkova.marina@mail.ru*

In article the concept of the innovative environment from the point of view of impact on construction branch is considered. The construction branch is considered the most conservative in the field of introduction of new technologies. Around the world they can be counted on fingers. Approximately on a third of these technologies in Russia there is a scientific reserve, that basis which the domestic construction science could create. On closer examination, it turns out that the construction science was engaged in it in the 70-80th years. All variety of these factors of activity of an economic entity unites in the innovative construction environment. To make innovative activity in the enterprise, it is necessary to set this mode in the most managing the subject. Systematization of the general external factors of innovative activity of the organization is offered to be made by the principle of extent of influence, namely, allocating factors: state influence, factors of regional influence, branch factors.

Keywords: innovations, construction branch, innovative construction environment, economic entities.

Актуальность работы состоит в том, что на данный момент, существует много строительных предприятий, идущих по пути инновационного развития, которые для эффективного решения производственных и управленческих задач, достижения высоких финансовых показателей, развивают свою деятельность в специальных внешних и внутренних условиях среды. И чтобы помочь им необходимо поставить целью – разработать методику определения рейтинга инновационного потенциала хозяйствующего субъекта.

Внешнюю микросреду предприятия можно характеризовать наличием субъектов хозяйственной деятельности организации и взаимоотношений между ними, к которым можно отнести: посредников, клиентов, конкурентов, контактные аудитории и некоторые другие. Внутренняя микросреда – это совокупность элементов деятельности предприятия, включающая финансовое состояние, организационно-управленческую

систему, структура функциональных обязанностей, логистику, производственный уровень развития, структура обмена услугами, кадровый состав, информационная структура, ресурсно-технологическая структура, структура трудовых ресурсов и др., позволяющие реализовывать инновационную деятельность хозяйствующего субъекта.

В рамках поэтапного планирования своей инновационной деятельности, предприятия реализуют свои инновационные стратегии, которые подчинены общей стратегии предприятия. Она задает цели инновационной деятельности, выбор средств их достижения и источники привлечения этих средств. Чтобы эффективно применять инновационные стратегии, данным хозяйствующим субъектам нужно осуществлять инновационный процесс в строго разработанном режиме. Под режимом предприятия понимают специальные, узконаправленные условия его хозяйственной деятельности. В литературе по экономике, а

также по организации и технике встречается большое количество определений инноваций, причем часто значительно отличающихся друг от друга. Почти все авторы единодушны только в том, что инновации связаны с прогрессом.

Термин «инновация» ввел в экономическую науку австрийский экономист-ученый И. Шумпетер в своей работе «Теория экономического развития». Еще в 1911 году он разработал концепцию нововведения как категории предпринимательской деятельности. Но, в это время речь не шла об инновациях, а говорилось о «новых комбинациях», которые создают изменения в развитии производства и рынка. Позднее в 30-е годы Шумпетер уже ввел понятие инновация, трактуя его как «...непостоянный процесс внедрения комбинаций» в таких случаях: введение нового товара, т.е. любого товара, не знакомого потребителям; внедрение нового метода создания продукции, т.е. метода, который еще практически не применялся в данной отрасли промышленности; открытие нового рынка, на котором данная отрасль промышленности данной страны ранее не была представлена (при этом неважно, существовал ли рынок ранее или нет); завоевание нового источника сырья или полуфабрикатов, также без учета более раннего существования этого источника; внедрение новой организационной структуры в какой-либо промышленности, например, оседание монополистической ситуации или наоборот – ее ликвидация» [1].

Выдающийся знаток инновационной проблематики Ла Пьерре говорил, что «инновация – это идея, указывающая на пути достижения общественных целей новым способом или достижения новых общественных целей».

В настоящее время под инновационным режимом (ИР) понимают такую деятельность, которая направлена на использование результатов научных исследований и разработок для обновления базы организации и совершенствование качества выпускаемой продукции, улучшение технологии ее изготовления. Необходимость инновационного развития любой организации очевидна и предъявляет новые требования к задачам, содержанию и методам управленческой деятельности в этой организации.

Для того, чтобы конкретизировать что же такое «инновационный режим», предла-

гается выделить четыре уровня инновационных режимов на предприятиях строительного комплекса.

I. Классификация по глубине внедрения инновационного процесса в строительной организации:

1) Локальный (точечный) инновационный режим предприятия – это организационный режим, распространяющий свое влияние на отдельные процессы, явления, структурные единицы в организации. Точечные инновации – совершенствование отдельных локальных элементов, например, в продукции, оборудовании. Пример точечных инноваций, ставших системными, – новаторские труды Томаса Эдисона, в результате которых найдены такие инженерно-технические решения, каждое из которых в дальнейшем перевернуло многие отрасли промышленности. Это и создание «системных продуктов» – товаров и услуг «под ключ», интегрированных в системы заказчика. Например, предложение клиентам не просто оборудования, а системных бизнес решений по его эксплуатации, получению благодаря ему прибыли либо иных производственно-экономических эффектов.

2) Всеобщий инновационный режим предприятия – это организационный режим функционирования предприятия, позиционирующий внедрение инновационной составляющей во все сферы деятельности и структурные подразделения хозяйствующего субъекта; это деятельность, направленная на использование результатов научных исследований и разработок для обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования технологии ее изготовления.

II. В зависимости от степени вовлеченности трудовых ресурсов хозяйствующего субъекта:

1) Инновационный режим с частичным привлечением трудовых ресурсов;

2) Инновационный режим с полным привлечением трудовых ресурсов.

III. В зависимости от долгосрочности функционирования хозяйствующего субъекта в инновационном режиме:

1) краткосрочный инновационный режим предполагает сосредоточение своей деятельности сроком до 5 лет;

2) долгосрочный инновационный режим призван сосредоточить деятельность предприятия в сторону длительных инновационных процессов сроком более 5 лет.

IV. В зависимости от источников финансирования инновационной деятельности:

1) инновационный режим, финансируемый за счет внутренних инвестиций;

2) инновационный режим, финансируемый путем привлечения внешних инвестиций.

На развитие инновационного процесса со стороны предприятия оказывают влияние не только внешние, но и внутренние факторы его инновационной среды. Все эти факторы в общей совокупности образуют целостную систему, которая оказывает воздействие на принятие предприятием решений об инновационном пути развития их дальнейшей деятельности. В таком нелёгком процессе разработки и утверждения инновационной стратегии организации определяются подходы, методы и средства достижения поставленных перед ней целей и задач [1].

Существуют различные мнения по вопросу о классификации факторов строительной отрасли, которые оказывают влияние на инновационную деятельность. В данном процессе исследования были выявлены и проанализированы такие факторы как: стимулы и ограничители продвижения инновационной деятельности на предприя-

тиях, задействованных в строительной области. Факторы-стимулы внедрения инноваций в строительной отрасли, возникающие как во внешней, так и во внутренней среде, прежде всего, способствуют развитию инновационной деятельности организации. Факторы-ограничители инновационной деятельности организации, обосновываются негативными воздействиями с внешних и внутренних сторон среды, которые тормозят процесс инновационного развития предприятия. Систематизирование общих внешних факторов инновационной деятельности организации предлагается производить по принципу степени влияния, а именно, выделяя факторы: государственного влияния, факторы регионального воздействия, отраслевые факторы [3].

Факторы внутренней среды рационально разделять по их назначению в деятельности предприятия: факторы производственно-экономического значения, технологические факторы, организационно-управленческие факторы, социально-направленные факторы.

Классификация причин, оказывающих влияние на прогрессивную деятельность строительных предприятий, представлена в таблице.

Факторы, оказывающие влияние на прогрессивную (инновационную) деятельность предприятий в строительной отрасли

№	Факторы-стимулы продвижения инновационной деятельности
1	Внешние факторы.
1.1	Факторы государственного влияния:
1.1.1	государственная поддержка развития инновационной деятельности в стройиндустрии; государственное пропагандированное инновационной модели развития общества
1.2	Факторы регионального воздействия:
1.2.1	положительное социально-экономическое развитие региона
1.3	Отраслевые факторы:
1.3.1	благоприятная экономическая ситуация в строительной отрасли
2	Внутренние факторы.
2.1	Производственно-экономического факторы:
2.1.1	наличие резерва источников возникновения инноваций – финансовые, материальные,
2.2	Технологические факторы:
2.2.1	высокий уровень автоматизации строительных процессов
2.3.	Организационно-управленческие факторы:
2.3.1	креативное мышление управленческого состава строительной организации
2.4	Социально-направленные факторы:
2.4.1	высокий уровень вовлеченности сотрудников в продвижение инновационного

Влияние факторов внешней среды на хозяйственную деятельность организаций строительной области, как обычно, приводит к изменению основных стоимостных, временных и производственных параметров, что находит отражение в ее прогрессивной деятельности. Отклонения во внутренней среде предупреждают наличие и наступление различных производственно-хозяйственных проблем в деятельности строительных компаний, каждая из которых имеет свои отличительные черты. Наиболее правильным способом оценки инновационного потенциала организации, является оценка с помощью обобщающего показателя инновационной деятельности данного хозяйствующего субъекта путем рейтинговой оценки. Рейтинг – это балльная система оценки инновационного потенциала организации. Выявление рейтинга инновационного потенциала организаций строительной отрасли можно презентовать следующими этапами: выбор показателей внешней и внутренней среды предприятий, фирм, по которым производится выстраивание; выбор хозяйствующих субъектов для распределения; стандартизация показателей системы внешней и внутренней среды; выявление отклонений показателей внешней и внутренней среды хозяйствующих субъектов; расчет квадрата отклонения показателей внешней и внутренней среды предприятий; расчет суммы квадратов отклонений показателей внешней и внутренней среды хозяйствующих субъектов; расчет рейтинга отклонений показателей внешней и внутренней среды; ранжирование (распределение) [4].

Показатель конкурентоспособности подразумевает борьбу хозяйствующих субъектов, предприятий, фирм, при котором обособленными действиями каждого из них является либо исключение, либо ограничение возможности в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке. Наиболее важным оценочным показателем конкурентоспособности строительного предприятия является отношение числа выигранных заявок (тендеров) к общему числу случаев участия предприятия с учетом объемов тендеров. Показатель спроса на готовую продукцию включает маркетинговые исследования и отражает предпочтения потребителя конечного (готового) продукта.

Показатель предпринимательской уверенности в строительной отрасли определя-

ется через индекс предпринимательской уверенности в строительстве. Индекс предпринимательской уверенности (ИПУ) в строительстве во II квартале 2015 г. снизился по сравнению с I кварталом на 2 п.п., составив (10%). Текущее значение ИПУ на 2 п.п. хуже, чем зафиксированное в соответствующем периоде прошлого года. Падение индекса было обусловлено негативной динамикой обоих его компонентов – уровня портфеля заказов и прогноза численности занятых – при этом предпринимательские оценки ожидаемых в следующем квартале изменений численности занятых в строительных организациях были наихудшими за последние пять лет наблюдений. В совокупности факторов, лимитирующих строительную деятельность, основной проблемой являлась ограниченность финансовых ресурсов. Во II квартале 2015 г. наибольшее беспокойство предпринимателей вызывали «высокий уровень налогов» (36%), «неплатежеспособность заказчиков» (31%), «высокая стоимость материалов, конструкций и изделий» и «недостаток финансирования» (30%).

Показатель экономической ситуации в целом по строительной отрасли отражает её основные развития и перспективы. Значения всех показателей внешней среды, кроме показателя конкурентоспособности при определении рейтинга инновационного потенциала организации, принимается на основании статистической информации, предоставляемой Федеральной службой государственной статистики. Показатели внутренней среды наиболее полно отражают состояние фирмы, предприятия и его производственной деятельности; рассчитываются на основании бухгалтерских и статистических данных хозяйствующих субъектов. Считается, чем выше значение этих показателей, тем более совершенны технологические и организационные процессы отрасли, и значит, что характеризует высокий уровень инновационного потенциала хозяйствующего субъекта.

В заключении можно сказать, что ресурсная обеспеченность предприятия не в полной мере определяет инновационный потенциал, так как необходимым условием является наличие в организации «инновационной мысли», т.е. стремление хозяйствующего субъекта идти по пути внедрения инноваций; формирование инновационной стратегии развития предприятий в строительной отрасли предполагает ком-

плексный подход к созданию условий, обеспечивающих вовлечение всех функциональных подразделений в инновационный процесс; хозяйствующими субъектами, в том числе в строительстве, используются в основном технологические инновации, не уделяя должного внимания организационным, маркетинговым и др. инновациям. В тоже время отмечается, что максимальный эффект в результативности инновационной деятельности хозяйствующих субъектов возможен при наличии соответствующей инновационной среды и оптимальном сочетании всех видов инноваций; внутренняя среда организации зачастую не готова к внедрению разработанных инноваций, поэтому даже при наличии качественно-слаженной внешней среды внедрение иннова-

ции не дает положительного результата. Для решения этой проблемы в данной статье была разработана методика определения рейтинга инновационного потенциала хозяйствующего субъекта.

Список литературы

1. Агафонова М.С. Предприятия строительного комплекса в условиях инновационных преобразований // Научное обозрение. – 2015. – № 13. – С. 276-278.
2. Агафонова М.С., Мажарова Л.А., Перевозчикова Л.С., Калинина Н.Ю. Компетентностный подход в системе управления персоналом предприятия // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – Т. 18, № 4.2. – С. 204-208.
3. Агафонова М.С., Нестеров А.Ю. Успехи экономики строительства как отдельной отрасли // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-2. – С. 131-132.
4. Агафонова М.С., Агафонов П.В. Разработка стратегии и приоритетных направлений деятельности строительных предприятий // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10-1. – С. 131.

УДК 330.33.01

ЦИКЛИЧНОСТЬ РАСШИРЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И КРИЗИС КАК ПОВОД ОБРАЗОВАНИЯ НОВЫХ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ

Щёголева М.Ю., Агафонова М.С.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронеж,
e-mail: m9507769124@yandex.ru*

Изучаемый мировой экономический кризис имеет системный характер и затрагивает значительное большинство национальных хозяйств мира. Развитие информатизации мировой экономики как формулирующий фактор ее постиндустриального изменения во многом определил отстранение материального рынка от рынка реальных сбережений. Кризис происходит в период спада тогда, когда старая структура экономики в целом находится в конфликте с запросами новейшей усовершенствованной парадигмы, но экономическая система еще не готова для преобразований. Для сохранения производства материальных благ и услуг могут применяться устройства прямого государственного кредитования и субсидирования, строго привязанного к осуществлению производственных программ.

Ключевые слова: социально-экономические системы, кризис, финансы.

CYCLICITY EXPANSION OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS AND CRISIS AS A REASON THE FORMATION OF NEW TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL WAY

Shchegoleva M.Yu., Agafonova M.S.

*Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering, Voronezh,
e-mail: m9507769124@yandex.ru*

Learning the global economic crisis is systemic in nature and affects a large majority of the national economies of the world. The development of informatization of the world economy as a factor in formulating its post-industrial changes defined the removal of material from the market the market of real savings in many ways. The crisis occurs during the recession when the old structure of the economy as a whole is in conflict with the demands of the modern paradigm improved, but the economic system is not yet ready for change. To maintain the production of goods and services can be used devices of direct government lending and subsidies, are strictly tied to the implementation of production programs.

Keywords: socio-economic systems, crisis, finances.

Изучаемый мировой экономический кризис имеет системный характер и затрагивает значительное большинство национальных хозяйств мира. Ряд влияний этого кризиса напрямую обусловлено от объема и тесноты хозяйственных связей национальных хозяйств и носит обратную подчиненность от их слияния в мирохозяйственные связи.

Развитие информатизации мировой экономики как формулирующий фактор ее постиндустриального изменения во многом определил отстранение материального рынка от рынка реальных сбережений. Это отстранение традиционно выражается в несоответствии материальной массы товарной массе, что в результате вызвало мировой экономический кризис. В роли основных причин произошедшей ситуации можно выявить такие:

Во-первых, по мере развитости технико-технологического прогресса последовал существенный рост нематериальных сбережений компаний.

Во-вторых, по мере развитости информационных технологий увеличился разрыв в обладании материалов, касающихся финансовой оценки реальных сбережений компаний, что вызвало асимметрию коммерческого восприятия и коммерческих оценок.

В-третьих, цикличность коммерческих процессов повлекла к тому, что отрыв рынка материальных сбережений от рынка реальных сбережений стал принимать лавинообразный характер и, наконец, вызвал экономический кризис.

Следует отметить и то, что ступень техники и технологии является важнейшим фактором, обуславливающим социально-экономические границы жизни населения и, как результат, отношения насчет производства и размещения общественного продукта. В свой черед социально-экономический формат предприятия и регулирования производством в большей степени определяет эффективность применения его техни-

ческой базы и вызывает импульс (или дисбаланс) для усовершенствования.

Последние полтора века обладают приближением технико-технологического прогресса организации. Это обусловлено рождением нового раздела как знаний, так и производства – информационных технологий, разрешающих обеспечить стремительную технико-технологическую адаптацию последствий фундаментальных анализов и повысить качество и эффективность управления организацией.

Многие века рост производительности труда, наравне с повышением техники и технологии, а, следовательно, и рост общественного продукта предназначался углублением специализации – внутрипроизводственной, отраслевой, народнохозяйственной, территориальной. Неспроста этим процессам отдается непрерывное внимание в практике и теории экономики. Но любое проявление, даже социальное, обладает физическим пределом. Здесь можно изучать это понятие, как в буквальном, так и в переносном значении, ибо свои права по физической степени производственное оборудование отдает социальным процессам.

Описанное выше позволяет усомниться в будущем специализации производства и проанализировать вывод о том, что у нее тоже есть «физический предел», вызвавший отслеживаемый нами кризис. Эта концепция дополняет небезграничность резервов традиционного сырья, которая не дает повода сомневаться большинству специалистов. Следовательно, стоит задача основания стратегической линии технико-технологических положений и прогресса производственных технологий, т.е. новейшего технико-технологического уклада – основы новейшего экономического роста.

Кризис происходит в период спада тогда, когда старая структура экономики в целом находится в конфликте с запросами новейшей усовершенствованной парадигмы, но экономическая система еще не готова для преобразований. Для понизительной стадии присущи: продолжительная стагнация в традиционных разделах и подразделений экономики, тогда как новые разделы могут развиваться стабильными темпами; продолжительные нарушения в деятельности материальной системы и международной торговле; кризис присутствующих производственных форм и регулирования экономики. Все перечисленные проблемы яв-

ляются комбинированными частями общего структурного кризиса мировой экономики. Основным признаком кризиса заключается в том, что он прерывает прежний ход роста экономики, нарушает её поступательное движение. Структурный кризис покрывается только тогда, когда устаревшая структура экономики начинает отдавать место новым ветвям организации, новым формам производства и регулирования экономики. А это значит, что структурный кризис покрывается только нововведениями. Период спада обычно длится около 10 лет и затем на смену приходит депрессия. Это означает, что подъем образует объективную ситуацию, которая определяет его завершение, обуславливает кризисные события и обязательно движется к депрессии, а через нее к положению временного равновесия и недостатку развития. Значительно важным, является то условие, что без спада невозможно зарождение нового цикла свершению нового уровня в экономическом развитии.

Мировая финансовая система с 1973 г. отличается возрастанием роли усовершенствующих технологий. Одновременно шла политика дерегулирования национальных рынков и либерализация в области движения капиталов, которое привело к заметным изменениям.

В этот период на первый план выплывают новые страны мирового экономического совершенствования, в том числе так сказать «азиатские тигры», далее Китай и Индия, а в странах, ранее являвшихся локомотивами мирового развития, к примеру, в Японии, происходит убыль темпов развития. В середине наблюдаемого промежутка происходит конец нерыночной социалистической системы, но потом бывшие социалистические страны показывают высокую скорость развития [1].

Отсюда следует, что существенно изменяется сама форма мировой экономики и ее основных связей, происходит отчетливое смещение ее центров. Форма хода циклов и кризисов в корне преобразовывается в связи с изменением типа экономики, изменением мировых связей, развитием центров мировой экономики, выставлением на первое место новых областей экономики.

Важнейшие причины кризиса 2008 г. сосредоточены в скачкообразном назначении пользы от роста глобализации, в преуспевании за счет совершенствования мировых процессов в мировой экономике значитель-

ного числа государств и целых регионов, достижение которых зависело от среднеразвитых и развивающихся стран, не заполучивших от этого процесса подходящих преференций. Зафиксировано, что именно финансовое подразделение активизировало причины экономической глобализации, одновременно определяя подъемы в точках перелива капитала, и обуславливая кризисы в менее сильных национальных экономиках при его ярких оттоках.

Вторым вынесенным положением служит выход на первое место финансовых технологий от экономики в целом. Текущие финансовые корпорации приняли поистине гигантские положения, в некоторых из них функционируют по всему миру значительные высококвалифицированные финансисты, что является совершенно новым явлением, подобным возникновению громадных монополий в конце XIX и начале XX вв.

Третьей принимаемой мыслью является запаздывание мировых политических установлений от усовершенствования мировой экономики. Близкий контакт национальных экономик вгоняет в очень быстрое и во многом неуправляемое реагирование на локальные кризисы в различных местах планеты. Один из основных факторов неустойчивости кроется в том, что политические институты запаздывают от экономики, которая давно перешла национальные рамки и нуждается в наднациональном регулировании, новых образцов совместного надзора над происхождениями неустойчивых финансовых и иных рынков [2].

Четвертое положение заключается в том, что ускоренное распространение кризиса объединено с диспропорционально усовершенствующимся процессом международного разделения труда. Это выражается в странах с разнообразными размерами и экономической развитостью, но наиболее ярко в небольших государствах.

Один из основных видов современного разделения труда между странами заключается в том, что наиболее образованные страны все более специализируются на аккумуляции мировых финансовых активов и создании фиктивного капитала именно за счет использования различных финансовых институтов и инструментов. Заведомо финансовый рычаг из рычага, связанного в большей степени с обращением, вылился в рычаг, обеспечивающий основное направление развития экономики.

Пятое положение состоит в том, что в последнее время утвердилось тенденция увеличения доли портфельных инвестиций в международной миграции капиталов.

В последние десятилетия в развитых странах шел активный процесс вывода материального производства на периферию. Это было связано с тем, что, во-первых, сложно конкурировать с производством в тех странах, где была низкая стоимость рабочей силы, в том числе достаточно квалифицированных работников; во-вторых, с иными более выгодными условиями, в частности, менее жестким законодательством, в том числе и экологическим; в-третьих, с тем, что в развитых странах с изменением господствующей системы ценностей с «ценностей выживания» на «ценности самовыражения» все меньшее число людей хотело работать в достаточно сложных условиях материального производства; там во все большей степени оставались только такие работы, которые нельзя было заменить импортом; наконец, важнейшим фактором был рост финансового сектора и финансовых и с ними связанных услуг, которые повышали снижающиеся объемы ВВП, и создавали гораздо более высокие доходы [1].

Выше сказанное означает, что финансовый рычаг стал не просто частью обращения, но фактически ведущей «производительной» областью экономики.

Марксистская теория, усовершенствовалась в течении последних полутора веков, доказала, что внутренние несогласие рыночной системы производства, базирующейся на частном присвоении, определяют объективную нужду включения государства в экономическую деятельность. Причем преимущество в подтверждении этого вывода относится именно к марксистам, а все не Дж. Кейнсу.

Государство в состоянии позднего капитализма выражается не только как субъект, назначающий «правила игры» и гарантирующий их постоянство, в частности, гарантии прав собственности, устойчивость денежной системы, но и как: (1) капитал особого рода и (2) субъект сознательного регулирования экономики, корректирующий и ограничивающий механизмы саморегулирования, свойственные для рыночной системы.

Исследование социальных интересов, лежащих в основании выработки программ выхода из кризиса, предоставляет выделить две главных группы решений.

Первая: требуется поддержание финансового рычага экономики с целью гарантии стабильности финансовой системы для устранения экономического кризиса, что отвечает заинтересованности всех граждан, например, сохранение рабочих мест.

Вторая: предполагает отчасти кардинальные перемены сформировавшейся финансовой системы, выход из кризиса путем сокращения доходов и собственности всех тех, кто активно вкладывал в финансовые спекуляции в течении последних десятилетий. Капитал госбюджетов в рамках этого сценария будут направляться непринужденно на поддержку производства, решение социальных проблем, не опосредуя частными финансовыми институтами.

Наиболее действенный путь – социализация капиталов. По существу это уничтожение финансовых пузырей при поддержке общественно-полезного назначения финансовой системы. Что относится к гарантиям вкладов, то они должны быть реализованы в полном объеме только для мелких и средних вкладов, связанных с обретением заработной платы, иной трудовой прибыли пенсионными сбережениями и т.п.

Для сохранения производства материальных благ и услуг могут применяться устройства прямого государственного кредитования и субсидирования, строго привязанного к осуществлению производственных программ [2].

Неоднократно возросший мировой производственный аппарат, инновационно-инвестиционный рычаг мировой экономики направлены на систему преимуществ индустриальной эпохи, включая преимущество военно-технического сектора, изучение и использование природных ресурсов. В послевоенный период положение холодной войны подталкивало на опережающий повышение прямых и косвенных военных затрат в структуре ВВП, на затрудненную гонку вооружений. Строеие технико-технологического потенциала всеобщей экономики направленно на преимущества индустриального общества не отвечает потребностям постиндустриальной цивилизации. Решение этого критического положения может быть найдено в рамках перестройки структуры инновационно-инвестиционного рычага мировой экономики, увеличение его доли в ВВП и направленности на инновационное совершенствование человеческого капитала и ресурсосберегающих технологий.

Увеличивающийся технологический разрыв между передовыми и отстающими странами. Это предназначает низкую конкурентоспособность продукции запаздывающих экономических систем. Техничко-технологическое устройство XXI в. повысит разрыв между передовыми и отстающими странами, поскольку у вторых нет минимально вынужденного собственного научного, кадрового и инвестиционного потенциала для освоения шестого технологического уклада. Выход – в партнерстве авангардных и отстающих экономических систем, чтобы сделать плоды развертывающегося глобальной технико-технологического уклада доступными для всех стран и сблизить уровень их экономического и социального развития.

Резкий недостаток кадров, способных оперативно осваивать, разрабатывать, эксплуатировать и производить значимые технологии. Речь идет о кадрах всех компонентах технологической цепочки – квалифицированных рабочих, ученых, конструкторах, менеджерах, инженерах, государственных служащих, техников. Дело не в их количестве, а в качестве, настроенные на коренные новшества, связанные с немалым риском и с крупным достижением в случае благополучного овладения новых технологических рыночных ниш. Осложняющиеся требования воспроизводства, новые вызовы XXI в. вынуждают у государства, бизнеса и науки динамичного технико-технологического партнерства, что служит более значимым обстоятельством замены технико-технологической системы, чем промышленное изменение, требующее громадных капиталовложений. Это одно из главных мест стратегии технико-технологического развития и научно-технической революции.

Увеличение диспропорций в динамике всестороннего инновационно-инвестиционного капитала. Возникновение постиндустриального технологического метода производства, шестого технико-технологического устройства требует кардинального инновационного оживления основного капитала, инвестирование триллионов долларов в эпохальные и базисные нововведения – в условиях уменьшения скорости роста результативности воспроизводства в планетарном объеме. И чем крупнее и масштабнее объем основного капитала, тем большей инерционностью он обладает.

Снижение цен на нефть происходит одновременно с финансовым кризисом, зави-

симой неудачей финансовых пузырей. Это тождество дает сильный сигнал к замене технологических укладов, так как не оставляет надежды для продолжения сформировавшихся форм предпринимательского нрава как в производственной, так и в финансовой областях.

Внешние меры ограничены, в большинстве, поддержанием ликвидности банковской системы и не могут дать необходимого эффекта. Во всяком случае, размер импульса экономического увеличения многократно меньше мощности ипотечной кредитной системы.

Поддержать мобильность отраслевой макроструктуры – основная проблема расширения рыночной макроэкономики. Прогресс состоит в организации институтов, обеспечивающих вероятность нарушения отраслевого и финансового баланса при котором инвестиции равны сбережениям вращения к равновесию.

Осложнение системы состязательных механизмов готовит и создает обстановку для иерархической реформы системы рынков. Переходная бюджетная экономика еще не производит определенной рыночной иерархии, но уже организует иерархию конкурентных механизмов. Противоречивость механизмов самоорганизации рынка в условиях стабилизационной роли переходной бюджетной экономики преобразовывается в «четырёхтактный двигатель». На стратегическом рынке формируется механизм внутренней конвергенции финансового капитала и государства. На материальном рынке работает общая метаморфоза ценных банковских бумаг, объединяющая в одно целое систему банков. На товарно-денежном рынке образуется кластерный механизм. На потребительском рынке существует механизм капитализации дохода населения, в конечном счете, образовывается социальный капитал.

Переход от рынка к рынку в дальнейшей рыночной иерархии не взаимосвязан с конкуренцией между рынками. Переход по ступеням рыночной иерархии каждый раз выполняется на максимуме увеличения национального дохода, общедоступного именно данным и институтам рынка и системе структур.

Трансформационное содержимое мирового финансового кризиса требует установления проблемы о связи рационализации и трансформации. Так как мировой финансо-

вый кризис трактуется феноменом рыночной макроэкономики то необходимо изучить его с точки зрения рационализации.

Уникальность концепции К. Маркса о развитии форм стоимости заключается в том, что меру стоимости, систему денежных оборотов и кругооборотов национального дохода и основного капитала он исследовал как общеэкономическую рыночную систему – форму стоимости.

Эпохе денежной формы стоимости относится разделение рынка на уровни: макроэкономика и микроэкономика. Вычленение структурных уровней возникало на агрегировании и развитии денежного оборота национального дохода, в отличие от суммы товарно-денежных оборотов микроуровня.

Классический капитализм XIX в. строился на примате производительного (основного) капитала. Денежная форма стоимости сложилась в конце XIX в. и просуществовала до второй половины XX в. С 70-х гг. прошлого века и до сих пор господствует валютно-денежная форма стоимости, означающая следующий шаг в усложнении рынка. Рынок становится открытым и глобальным. Ему присуще агрегирование оборота национального дохода на мировом уровне.

Кризис 2008-2009 гг. знаменовал собой начало образования финансовой формы стоимости, существование которой продлится, если исходить из цикла Н.Д. Кондратьева, до 50-60-х гг. XXI в. Финансовую форму отличает как минимум трансформация горизонтального рынка в иерархический. Его базой является метаморфоза функциональных капиталов – финансового, денежного, валютно-денежного, производительного регионального, социального.

Большое значение имеет образование в качестве самостоятельного, то есть имеющего свои институты, стратегического рынка, вырабатывающего стратегический потенциал экономического роста, или экономический квант, реализуемый с помощью рыночной иерархии. Именно в этом и состоит трансформационный кризис в экономике.

Список литературы

1. Филочкина А.Ю., Агафонова М.С. Теоретические основы внутренней и внешней среды предприятия // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1. – С. 34.
2. Агафонова М.С., Архипова Е.А. Мировой экономический кризис и его влияние на экономику // Международный журнал экспериментального образования. – 2011. – № 8. – С. 174.